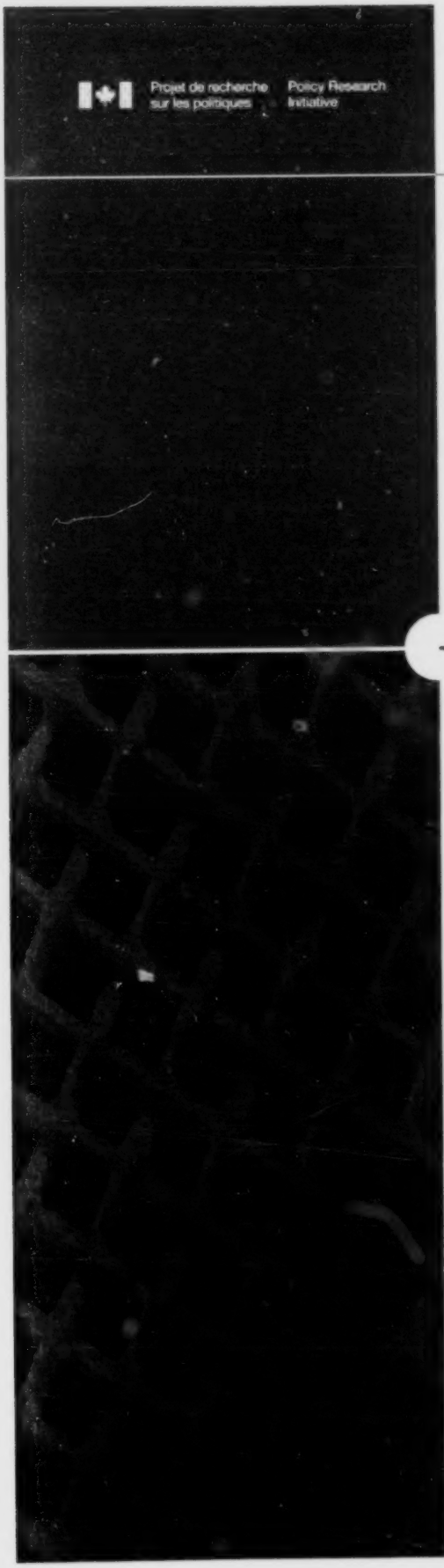


Projet de recherche sur les politiques | Policy Research Initiative

Les règles d'origine de l'ALENA

Document de discussion

Juin 2005

Projet du PRP
Liens nord-américains

Canada

105-06210/

Les règles d'origine de l'ALENA

Robert (Bob) Kunimoto
Gary Sawchuk

Projet de recherche sur les politiques

Juin 2005

PH4-22/2005F-PDF
ISBN 0-662-74363-6

Résumé

L'éventualité d'une intégration économique accrue en Amérique du Nord dans le contexte d'un arrangement post-ALENA, au moyen de la mise en œuvre progressive d'une union douanière ou d'un autre arrangement ALENA-Plus annonce à la fois des difficultés et des perspectives d'importance. Les tenants d'une intégration économique accrue entre le Canada et les États-Unis font souvent valoir les économies de coûts d'administration et d'observation ainsi que les gains d'efficience qui découleraient de l'élimination des règles d'origine, des contrôles à la frontière et d'autres obstacles au commerce.

Les règles d'origine de l'ALENA, quoique destinées à distinguer les produits originaires de pays de l'ALENA des autres produits non originaires, peuvent occasionner des coûts économiques et des conséquences importants et imprévisibles. Les importateurs de la région de l'ALENA dont les marchandises peuvent ou non bénéficier de préférences tarifaires en vertu de l'ALENA doivent comparer les coûts découlant de ce traitement préférentiel aux coûts du traitement de la nation la plus favorisée (NPF). Les importateurs opteront pour les préférences tarifaires qui leur sont le moins coûteuses. Dans la présente étude, nous examinons les données empiriques qui mettent en lumière certains des principaux aspects de l'utilisation des règles d'origine de l'ALENA dans les échanges commerciaux canado-américains. Nous examinons également les facteurs qui influent sur le choix de l'importateur entre le tarif de l'ALENA ou la clause NPF et fournissons les résultats économétriques à l'appui.

Remerciements

Les auteurs tiennent à remercier M. David Dodds (Statistique Canada) et son équipe de leur avoir fourni les données canadiennes, la United States International Trade Commission pour les données américaines, M. Antoni Estevadeordal (BID) pour les données relatives à l'indice de l'effet restrictif, ainsi que les participants à la table ronde du PRP-CRSHC qui a eu lieu le 26 mars 2004 à Ottawa pour leurs utiles observations et propositions. Les auteurs tiennent également à remercier tout particulièrement MM. Jean-Pierre Voyer et André Downs du PRP.

Toute correspondance avec les auteurs peut être adressée comme suit : Projet de recherche sur les politiques, 56, rue Sparks, 1er étage, Ottawa (Ontario) K1P 5A9; courriel : b.kunimoto@prs-srp.gc.ca ou g.sawchuk@prs-srp.gc.ca.

Table des matières

1. Introduction 1

2. Les règles d'origine de l'ALENA – Contexte 2
   Les RO de l'ALENA sont-elles nécessaires? 2
   Quelles sont les RO de l'ALENA? 3
   Certificat et vérification d'origine aux termes de l'ALENA 5

3. La nature des règles d'origine de l'ALENA 6
   Les RO de l'ALENA sont-elles trop coûteuses? 6
   Les RO de l'ALENA sont-elles trop restrictives? 9

4. Les importateurs profitent-ils des tarifs préférentiels de l'ALENA? 14
   Quels sont les incitatifs à se réclamer de l'ALENA? 14
   L'utilisation de l'ALENA diffère-t-elle selon les sections du SH? 15
   L'utilisation de l'ALENA diffère-t-elle au Canada et aux États-Unis? 17

5. Historique de l'utilisation de l'ALENA 19
   La structure des importations visées par le tarif de l'ALENA et le traitement NPF a-t-elle changé? 19
   Les taux NPF ont-ils une incidence sur le recours à l'ALENA? 22
   Le taux d'utilisation de l'ALENA désagrégé 24

6. Les incidences économiques des RO de l'ALENA 28
   Les RO de l'ALENA et le commerce bilatéral 30
   Les RO réduisent-elles les importations américaines en provenance du Canada sous le régime de l'ALENA? 34

7. Conclusions 37

Bibliographie 47

Annexe 1 : Sections et chapitres du SH 54
Annexe 2 – Certificat d'origine aux termes de l'ALENA 58
Annexe 3 – Indice de l'effet restrictif des règles d'origine selon la Australia Productivity Commission 60
Annexe 4 – Évolution de l'usage des sous-positions exemptes de droits 64

1. Introduction

Ces dernières années, la possibilité d'une intégration accrue en Amérique du Nord suscite un intérêt marqué. Avant 2001 déjà, on avait manifesté un appui grandissant à la facilitation du mouvement transfrontalier des produits et des personnes étant donné que les approches traditionnelles à l'administration des douanes et à la gestion à la frontière ne s'appliquaient plus aux échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis. De plus, les attentats du 11 septembre ont incité les Canadiens à envisager la relation économique canado-américaine et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) sous un nouveau jour et dans le contexte d'un éventuel périmètre de sécurité apte à protéger et à garantir notre sécurité économique, la sécurité à la frontière canadienne et la sécurité intérieure américaine.

Les principaux aspects qui retiennent l'attention sont la faisabilité et l'opportunité d'établir une union douanière canado-américaine, le concept du périmètre et diverses propositions visant à élargir la portée de l'ALENA. Les tenants d'une union douanière canado-américaine font souvent valoir les économies de coûts d'administration et d'observation ainsi que les gains d'efficience qui découleraient de l'élimination des règles d'origine (RO), des différences de réglementation et autres obstacles au commerce, de même que des difficultés inhérentes à l'exécution des recours commerciaux. Les RO de l'ALENA, les restrictions relatives aux marchés publics, les procédures antidumping, les enquêtes détaillées en recours de droits compensateurs, les prescriptions réglementaires coûteuses et les autres mesures de restriction des échanges nuisent aux investissements transfrontaliers, réduisent les flux des échanges entre le Canada et les États-Unis et limitent les avantages que le Canada tout autant que les États-Unis pourraient s'attendre à tirer en tant que parties à un accord commercial préférentiel.

Toutefois, bien qu'extrêmement enrichissant, le débat qui entoure actuellement une éventuelle intégration économique accrue du Canada et des États-Unis a jusqu'ici été marqué par une insuffisance de données empiriques[1]. De plus, les données empiriques limitées extraites d'études antérieures n'ont pas pu servir d'assises au débat car les estimations sont désuètes et témoignent d'un contexte commercial dépassé.

On a de plus en plus l'impression que la croissance des échanges canado-américains des années 90 n'a été stimulée qu'en partie par l'ALENA et que l'Accord n'a pas réussi à créer au Canada un environnement suffisamment propice à l'investissement ni à y attirer une plus grande part de l'investissement étranger direct (IED) destiné au marché nord-américain. L'Accord de libre-échange (ALE) et l'ALENA ont bel et bien permis de jeter des bases importantes, mais les RO de l'ALENA et d'autres obstacles non tarifaires ont gêné la croissance des échanges et de l'IED entrant.

Nous examinons dans le présent document les points et les faits qui sont au cœur de la préoccupation grandissante que suscite le caractère restrictif des RO de l'ALENA. Nous cherchons plus particulièrement à poser un regard empirique sur la façon dont les RO de l'ALENA imposent des coûts d'observation considérables aux négociants, restreignent l'utilisation de l'ALENA et réduisent les avantages que l'ALENA a à offrir[2].

Voici comment se présente le document. À la partie 2, nous examinons la structure des RO de l'ALENA et les aspects liés à la logistique du processus de détermination de l'origine. À la partie 3, nous explorons plusieurs des principaux aspects des RO de l'ALENA et tentons de déterminer si ces règles sont restrictives et coûteuses et si elles empêchent les importateurs de profiter pleinement des avantages prévus par l'ALENA. Les RO de l'ALENA sont subordonnées à la prescription relative à la transformation substantielle et, en particulier, au critère du changement de position tarifaire au niveau du chapitre. Cela a pour effet de rendre les RO de l'ALENA restrictives, car ce critère est plus difficile à remplir que d'autres. Nous examinons aussi les caractéristiques de l'indice de l'effet restrictif des RO mis au point par Estevadeordal (2000). À la manière de plusieurs études récentes, nous utilisons cet indice pour effectuer une estimation non paramétrique du coût d'observation des RO de l'ALENA et pour évaluer les facteurs déterminants du recours à l'ALENA.

À la partie 4, nous analysons les données sur les échanges bilatéraux canado-américains en nous attachant aux taux d'utilisation de l'ALENA. Si les produits visés par la plupart des lignes tarifaires régissant les échanges canado-américains dans le cadre de l'ALENA sont exempts de droits de douane, presque 50 % de ces échanges bénéficient du traitement préférentiel de l'ALENA tandis que le reste invoque le traitement de la nation la plus favorisée (NPF). La partie 5 porte sur l'utilisation de l'ALENA et de la clause NPF ainsi que sur l'évolution des taux de droits au fil des ans; les taux d'utilisation de l'ALENA dans le cas des importations américaines en provenance du Canada a atteint un point culminant en 1997 et 1998 pour décliner durant les années suivantes. À la partie 6, nous procédons à une analyse économétrique en nous servant des données relatives à chaque section, chapitre et sous-position du SH et examinons nos résultats économétriques à la lumière des déterminants de l'utilisation de l'ALENA. Nous constatons que plus les RO de l'ALENA sont restrictives et moindre est l'utilisation de l'ALENA, tandis que plus élevés sont les taux NPF et plus grand est le recours à l'ALENA. Nous formulons quelques conclusions préliminaires à la partie 7.

2. Les règles d'origine de l'ALENA – Contexte

Les RO de l'ALENA sont-elles nécessaires?

Dans le cadre de l'ALENA, à l'instar d'autres accords de libre-échange, chacun des pays signataires maintient son propre tarif extérieur ainsi que d'autres restrictions à l'importation à l'encontre de non-membres, mais abaisse ou élimine ses droits de douane sur les produits « originaires » des autres pays membres. Tous les échanges effectués en vertu de l'ALENA sont fondés sur un système très élaboré de règles de détermination de l'origine.

Les RO sont les critères qui permettent de déterminer l'« origine » d'un produit. Elles sont de deux catégories : préférentielles et non préférentielles. Les RO non préférentielles servent à distinguer les produits étrangers des produits nationaux dans le but de déterminer les droits antidumping et compensateurs, les mesures de sauvegarde,

les prescriptions de marquage de l'origine ou les restrictions quantitatives discriminatoires, ou contingents, qui s'appliquent[3]. Les RO préférentielles définissent les conditions dans lesquelles le pays importateur considérera comme originaire le produit d'un pays exportateur bénéficiant d'un traitement préférentiel en vertu d'un accord de libre-échange (ALE). Elles ont pour objet d'empêcher les importations provenant de pays tiers de bénéficier des concessions faites par les pays signataires de l'accord de libre-échange.

En l'absence de RO préférentielles, les importations pénétreraient dans la zone de libre-échange en passant par celui des pays dont le tarif externe est le plus faible et circuleraient ensuite librement dans toute la région. Cette situation forcerait une harmonisation des tarifs externes et peut-être une dévaluation compétitive des tarifs externes. Essentiellement, les RO offrent un moyen de profiter des avantages de l'ALE et d'appliquer une politique commerciale extérieure indépendante.

Les RO préférentielles constituent pour les douaniers un moyen de déterminer quelles marchandises peuvent bénéficier du traitement tarifaire préférentiel. Les RO préférentielles sont un élément nécessaire et intégral de tout accord de libre-échange.

Quelles sont les RO de l'ALENA?

Sous le régime de l'ALENA, un produit est considéré comme un **produit originaire** et est admissible à un traitement tarifaire préférentiel s'il remplit l'une des cinq conditions, ou règles, énoncées dans le chapitre sur les RO de l'ALENA (ADRC, 1995) :

1. Le produit doit être **entièrement obtenu ou produit** sur le territoire d'un pays signataire de l'ALENA (ou y avoir été entièrement cultivé, pêché ou extrait, et **non** simplement acheté après avoir été importé d'un pays non signataire de l'ALENA).

2. Le produit doit être entièrement fabriqué **de composantes et de matières** qui sont elles-mêmes admissibles comme produits originaires d'un pays signataire de l'ALENA.

3. Le produit doit répondre aux exigences de la **RO spécifique**, énoncée à l'annexe 401 de l'ALENA[4], pour le produit en question. Dans le cas des importations canadiennes, cette condition s'applique normalement lorsque les produits sont fabriqués à partir de matières importées de pays autres que les États-Unis et le Mexique.

4. Le produit doit être admissible en vertu des dispositions de l'**alinéa 401** de l'ALENA[5], dont l'application est toutefois restreinte.

5. Le produit doit consister en du matériel ou des pièces de traitement automatique de l'information admissibles en vertu des dispositions de l'annexe 308.1 de l'ALENA.

De ces cinq règles, la plus courante est la ***RO spécifique***, qui s'applique à des produits contenant des matières non originaires. Les règles d'origine spécifiques à des produits sont fondées sur le critère de la transformation substantielle. L'ALENA prévoit au moins

trois critères pour déterminer si le produit a subi une transformation suffisante pour être admissible au traitement tarifaire préférentiel :

- le critère du changement de classification tarifaire (CCT), selon lequel un changement de classification s'impose au niveau du numéro tarifaire, de la sous-position, de la position ou du chapitre du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises[6] (Système harmonisé ou SH) du pays d'origine;

- le critère de la teneur en valeur régionale ou nationale (TVR), selon lequel un certain pourcentage de la valeur locale a été ajouté dans le pays d'origine (ou établissant un pourcentage maximal de la valeur provenant de pays non membres);

- le critère technique, selon lequel le produit doit subir certaines transformations dans le pays d'origine.

Pour saisir les RO spécifiques énoncées à l'annexe 401 de l'ALENA, il faut se reporter au SH. Le SH est fondé sur des codes à six chiffres qui permettent de classer les produits en sous-positions tarifaires. Le SH comprend 96 chapitres divisés en 21 sections. Les deux premiers chiffres du code renvoient à un chapitre, les quatre premiers chiffres indiquent la position et les six chiffres identifient la sous-position. Le SH compte plus de 1 200 positions et 5 000 sous-positions. L'annexe 1 reprend la structure des sections et chapitres du SH.

Chaque pays peut ajouter des chiffres additionnels pour créer un numéro tarifaire qui lui est propre. Au Canada, on ajoute deux chiffres pour les exportations et quatre chiffres pour les importations, tandis que, aux États-Unis, tant les importations que les exportations sont identifiées par un numéro à dix chiffres.

La plupart des RO spécifiques exigent qu'il y ait un certain changement de classification dans le SH entre les matières non originaires et le produit fini. Le changement doit faire suite à une transformation effectuée dans un ou plusieurs des pays signataires de l'ALENA. Par exemple, la marmelade d'oranges est classée dans la position 20.07 et les oranges fraîches, dans la position 08.05. La RO spécifique prévue en vertu de l'ALENA pour la marmelade d'oranges exige un changement de chapitre. Si les oranges fraîches du Brésil sont transformées en marmelade d'oranges aux États-Unis, la marmelade devient un produit originaire puisque la transformation se traduit par un changement du chapitre 8 au chapitre 20.

Il arrive souvent que le critère du changement de classification tarifaire soit accompagné d'une condition supplémentaire pour qu'un produit soit considéré comme originaire en vertu de l'ALENA. Généralement, cette condition supplémentaire est le critère de la teneur en valeur régionale (TVR) d'un produit ou le critère technique. Le critère de la teneur en valeur régionale est fréquemment appliqué aux produits automobiles et aux produits chimiques, mais beaucoup moins à l'égard d'autres produits[7]. Si une règle spécifique à un produit exige l'application du critère de changement de la classification

tarifaire et celui de la teneur en valeur régionale, le produit doit satisfaire aux deux conditions pour se voir conférer le caractère originaire.

Par ailleurs, certains accords commerciaux préférentiels permettent de choisir entre deux critères de détermination de l'origine de produits inscrits à certains numéros tarifaires. Dans le cadre de l'ALENA et d'autres accords inspirés de l'ALENA, l'une des méthodes les plus couramment utilisées pour déterminer l'origine consiste à n'appliquer que le seul critère du changement de classification tarifaire (CCT); une autre méthode consiste à appliquer, à l'endroit des mêmes lignes tarifaires, le critère du CCT à un niveau inférieur combiné au critère technique ou au critère de la teneur en valeur régionale (TVR). Quelque 34 % de toutes les lignes tarifaires à six chiffres sous le régime de l'ALENA sont assujettis à la prescription de teneur en valeur régionale dans l'application de l'une ou l'autre de ces méthodes.

D'après les résultats d'une étude de l'OMC (2002) sur les règles d'origine, le seuil moyen de la teneur nationale, ou teneur nationale en valeur régionale (TVR), se situe entre 40 et 60 %, quelle que soit la méthode de calcul. L'ALENA établit le seuil de la TVR à 60 %, si le calcul est fondé sur la méthode de la valeur transactionnelle, et à 50 % si le calcul est fondé sur la méthode du coût net[8].

L'ALENA a introduit dans le système des règles d'origine un niveau de segmentation particulièrement grand, des règles spécifiques s'appliquant aux sous-positions à six chiffres. Ces règles spécifiques ont été adoptées pour combler les failles du système dont les pays tiers pourraient user pour bénéficier des avantages de l'ALENA en n'exécutant que des activités d'assemblage, de transformation ou de production minimale sur le territoire de l'une des parties (Carrére et de Melo, 2004).

Certificat et vérification d'origine aux termes de l'ALENA

Les trois signataires de l'ALENA ont adopté un certificat d'origine uniforme pour attester que les produits importés sur leurs trois territoires sont admissibles au traitement tarifaire préférentiel prévu par l'Accord. On trouvera à l'annexe 2 une copie de ce certificat d'origine. L'Accord se fonde sur l'autocertification (déclaration de conformité), processus selon lequel le certificat d'origine doit être rempli et signé par le producteur ou l'exportateur. Lorsqu'il n'est pas le producteur, l'exportateur peut remplir le certificat en se fondant sur sa connaissance de l'admissibilité du produit à titre de produit originaire, en accordant raisonnablement foi à la déclaration écrite du producteur quant à l'admissibilité du produit à titre de produit originaire ou en s'appuyant sur un certificat rempli et signé à l'égard du produit en cause que lui a fourni volontairement le producteur.

Seuls les importateurs qui ont en leur possession un certificat valide de l'origine peuvent réclamer un traitement tarifaire préférentiel. Un certificat d'origine peut s'appliquer à une seule importation d'un produit comme à de multiples importations de produits identiques. Le certificat qui vise des livraisons multiples est appelé un certificat général et est applicable à des produits importés au cours de toute période de 12 mois indiquée sur le certificat.

Le certificat d'origine n'est que l'un de plusieurs documents dont doivent se prémunir les importateurs de produits désireux de bénéficier du traitement tarifaire préférentiel prévu par l'ALENA[9]. Les importateurs doivent tenir une documentation complète sur toutes leurs importations pendant au moins cinq ans, voire davantage selon la réglementation de leur pays. Les exportateurs ou producteurs qui fournissent un certificat d'origine doivent quant à eux tenir des dossiers relatifs à leurs exportations pendant cinq ans.

L'ALENA autorise l'administration douanière du pays importateur à effectuer des vérifications auprès de l'exportateur ou du producteur pour s'assurer de la validité du certificat d'origine. Ces vérifications prennent surtout la forme de questionnaires écrits et de visites sur les lieux, mais aussi de communications par téléphone ou par télécopieur et de renseignements obtenus auprès du fournisseur ainsi que de vérifications sur les lieux. Comme les importations pour lesquelles on réclame un traitement préférentiel sous le régime de l'ALENA sont susceptibles de faire l'objet de vérifications après déclaration et d'inspections, contrairement aux importations en provenance des membres de l'ALENA qui invoquent le traitement de la nation la plus favorisée (NPF), les importateurs sont portés à faire preuve d'une plus grande circonspection pour s'assurer de remplir les prescriptions de l'ALENA[10]. En conséquence, il faudrait s'attendre à des taux d'observation de l'ALENA plus élevés. La vérification après déclaration a permis de réduire le temps d'attente et la congestion à la frontière en déplaçant les activités à l'intérieur du territoire.

Cependant, des entretiens avec des importateurs et des exportateurs ont fait ressortir que certains préfèrent invoquer le statut NPF plutôt que de se réclamer de l'ALENA pour éviter de s'assujettir à une vérification après déclaration et surtout aux visites de vérification. Par conséquent, les coûts élevés de l'utilisation de l'ALENA conjugués à la possibilité plus grande d'une vérification après déclaration font baisser les taux d'utilisation de l'ALENA.

3. La nature des règles d'origine de l'ALENA

Les RO de l'ALENA sont-elles trop coûteuses?

Les RO imposent des coûts administratifs et des coûts d'observation aux parties se livrant à des transactions internationales. Les coûts administratifs désignent les coûts que doivent engager les gouvernements pour appliquer, administrer et contrôler le système des RO, et les coûts d'observation sont les coûts financiers que doivent assumer les importateurs, les exportateurs et les producteurs pour respecter les règles d'origine et être ainsi admissibles au traitement préférentiel.

Les coûts d'observation renvoient aux contraintes administratives ou paperassières que créent les formulaires à remplir pour satisfaire aux exigences des douanes ainsi qu'aux dépenses que doivent engager les entreprises pour déterminer l'origine des produits, pour remplir les critères et pour prouver l'origine des produits (Australia Productivity Commission, 2004a). Ils comprennent aussi les coûts d'exploitation de systèmes et programmes informatiques permettant de remplir les critères et de prouver l'origine ainsi

que les frais de tenue des registres. Ces coûts d'observation sont distincts des coûts économiques associés aux RO que sont notamment les coûts que doivent engager les producteurs pour changer leurs modes de production ou la composition de leurs intrants ou leurs sources d'approvisionnement afin de respecter les prescriptions relatives à l'origine. Les effets économiques des RO de l'ALENA sont examinés à la partie 6.

Les premières estimations des coûts d'observation et d'administration découlant des RO étaient souvent fondées sur des méthodes d'avant l'ère informatique et elles risquent donc de surestimer les coûts actuels des transactions effectuées sous le régime de l'ALENA. Koskinen (1983) a estimé que les coûts d'observation que devaient assumer les exportateurs finlandais dans le cadre de l'ALE entre l'Union européenne et l'Association européenne de libre-échange (AELE) représentaient de 1,4 à 5,7 % de la valeur des transactions d'exportation. Herin (1986) a établi le coût d'observation des règles d'origine de l'AELE à un taux équivalent à 3 à 5 % du prix du produit. Ces estimations des coûts de transaction sont fondées sur un système impliquant beaucoup de paperasserie. Holmes et Shepard (1983) ont constaté que la transaction d'exportation moyenne entre l'ALEE et la CE nécessitait 35 documents et 360 copies.

Dans le cas de l'ALENA, on ne dispose que de très peu de données empiriques sur les coûts d'administration et d'observation inhérents aux RO. Krueger (1997) a déclaré que « les producteurs canadiens préfèrent, à l'occasion, acquitter les droits de douane plutôt que d'engager les coûts nécessaires pour prouver l'origine ». Cette pratique s'est confirmée récemment lors d'entretiens avec des importateurs et exportateurs canadiens, selon lesquels cette pratique est particulièrement courante pour les livraisons de faible volume et chez les petites entreprises ainsi que chez les exportateurs ayant des connaissances limitées de l'ALENA. En outre, lorsqu'il est difficile pour une entreprise d'obtenir tous les certificats d'origine auprès de ses fournisseurs, il y a fort à parier qu'elle optera pour le paiement des droits NPF plutôt que de se réclamer de l'ALENA.

Deux études récentes de Cadot et coll. (2002) et Carrère et de Melo (2004) adoptent une approche indirecte semblable à celle d'Herin (1986) pour estimer le coût d'observation des règles d'origine de l'ALENA. Ces deux études sont fondées sur l'approche de la révélation des préférences et l'une comme l'autre n'établit qu'un coût d'observation approximatif des RO de l'ALENA pour ce qui concerne les importations américaines en provenance du Mexique.

Les auteurs supposent que le coût d'observation associé à l'importation du produit i, c_i est :

$$c_i = \delta_i + \sigma_i \qquad (1)$$

où δ_i représente le coût d'observation des RO de l'ALENA et σ_i les coûts non liés aux RO[11].

Si le taux U_i d'utilisation de l'ALENA est de 100 % pour le produit i, cela signifie que la préférence révélée pour le tarif de l'ALENA l'a emporté sur les coûts d'observation et que la marge de préférence peut servir de limite supérieure des coûts d'observation. Pour les

lignes tarifaires à l'égard desquelles $U_i = 0$ %, la marge de préférence est inférieure au coût d'observation et sert de limite inférieure estimative.

Lorsque le taux d'utilisation de l'ALENA suit l'équation $0 < U_i < 100\%$, Cadot et coll. (2002), tout comme Carrère et de Melo (2004), déduisent que les entreprises n'ont pas révélé de préférence entre le régime de l'ALENA et le traitement NPF. Cela signifierait que le coût qu'elles pouvaient s'attendre à payer pour se réclamer de l'ALENA était égal au coût de se prévaloir du traitement NPF. Par conséquent, étant donné l'indifférence révélée entre le taux NPF et le coût d'utilisation de l'ALENA, les auteurs utilisent le taux NPF ou la différence entre le taux NPF et le tarif de l'ALENA pour établir une approximation des coûts inhérents à l'utilisation de l'ALENA[12]. Cette méthode nous permet d'établir une estimation des coûts moyens d'observation des RO de l'ALENA.

Les auteurs considèrent que le coût d'observation des RO de l'ALENA est négligeable lorsque U_i est proche de 100 % et que les RO de l'ALENA ne sont pas restrictives, $r_i \leq 2$[13]. La préférence tarifaire dans les cas où U_i est proche de 100 % et $r_i \leq 2$ nous donnerait une estimation des coûts administratifs non associés aux RO, σ_i.

À l'aide de cette approche de la révélation des préférences, Cadot et coll. (2002) ont établi que le coût d'observation des RO et d'autres formalités administratives relatives aux importations américaines en provenance du Mexique en 2000 sous le régime de l'ALENA s'établissait à 5,06 % de la valeur des exportations mexicaines. Lorsque les coûts administratifs non associés aux RO, estimés à 3,12 %, sont soustraits des résultats précédents, les auteurs estiment que les exportations mexicaines à destination des États-Unis impliquent pour le secteur privé des coûts d'observation des RO de l'ALENA équivalant à 1,94 % de la valeur de ces exportations.

À l'aide de données de 2001 sur les exportations mexicaines destinées aux États-Unis, Carrère et de Melo (2004) obtiennent un coût d'observation moyen de 1,72 % de la valeur des exportations en se fondant sur un coût estimatif total de 6,16 %[14].

À l'instar de Cadot et coll. (2002) et de Carrère et de Melo (2004), nous appliquons cette approche indirecte non paramétrique des préférences révélées pour obtenir une approximation de la limite supérieure du coût d'observation des RO de l'ALENA en nous servant des codes du SH à six chiffres des importations des États-Unis en provenance du Canada en 2003.

Lorsque le taux d'utilisation de l'ALENA correspond à l'équation $0 < U_i < 100$ %, nous constatons que le coût d'observation représente 5,37 % du prix des produits canadiens importés aux États-Unis. Les cas où $95\ \% \leq U_i < 100\ \%$ et $r \leq 2$ nous enseignent que les coûts d'importation non associés aux RO s'élèvent à environ 4,32 %[15]. Si l'on soustrait les coûts non liés à l'observation des RO des coûts d'observation, nous obtenons des coûts d'observation des RO de l'ALENA d'environ 1,05 %. Ce résultat est considérablement inférieur aux estimations établies à l'aide des données mexicaines et cela pourrait être attribuable au recours plus marqué aux technologies de l'information et des communications, à la grande maturité des entreprises canadiennes et américaines ainsi

qu'à l'expérience que ces entreprises ont pu tirer de l'ALE entre le Canada et les États-Unis par rapport aux entreprises mexicaines.

Tableau 1 : Estimations non paramétriques du coût d'observation des RO de l'ALENA

Étude	Provenance des importations américaines	Coût d'observation
Cadot et coll. (2002)	Mexique	1,94 %
Carrère et de Melo (2004)	Mexique	1,72 %
La présente étude	Canada	1,05 %

Il convient de considérer ces estimations avec réserve puisqu'elles ne sont qu'une approximation de la limite supérieure du coût d'observation des RO. Mais il reste à déterminer dans quelle mesure cette limite supérieure peut différer du coût réel qu'implique l'observation des RO de l'ALENA ou d'une estimation impartiale sur le plan statistique.

Les RO de l'ALENA sont-elles trop restrictives?

En tant qu'élément intégral d'un accord de libre-échange, les RO ont pour objet de faire en sorte que les membres puissent bénéficier des avantages prévus par l'accord auquel ils sont partie. Toutefois, un système de RO donné peut être libéral, et promouvoir les courants d'échanges intérieurs, comme il peut être restrictif[16], et agir comme un obstacle non tarifaire au sein de la zone d'échanges préférentiels.

Estevadeordal (2000) a mis au point un indice catégorique de l'effet restrictif d'un type donné de RO sur une échelle de 1 (moins restrictif) à 7 (plus restrictif). Cet indice est fondé sur deux hypothèses :

- un changement de classification tarifaire (CCT) au niveau du chapitre est plus restrictif qu'un CCT au niveau de la position, et un CCT au niveau de la position est plus restrictif qu'un CCT au niveau de la sous-position, et ainsi de suite;

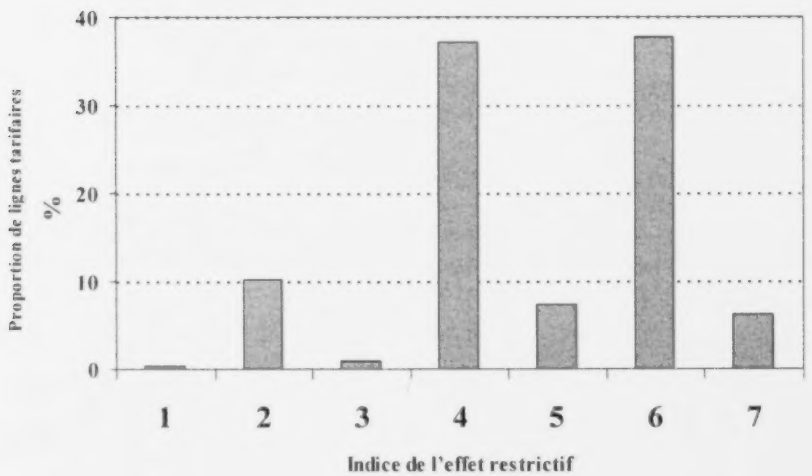
- l'association du critère de teneur en valeur régionale (TVR) et du critère technique à un changement donné de classification tarifaire accroissent l'effet restrictif d'une RO spécifique.

Estevadeordal (2000) a établi la variable catégorique, soit r, en attribuant à chaque numéro tarifaire à huit chiffres du SH une valeur numérique ordonnée selon les règles d'observation énoncées au tableau 2[17].

Tableau 2 : Critères de l'indice de l'effet restrictif des RO	
r = 1	Si un changement s'impose au niveau du numéro tarifaire
r = 2	Si un changement s'impose au niveau de la sous-position
r = 3	Si un changement s'impose au niveau de la sous-position ET qu'un autre critère est prescrit
r = 4	Si un changement s'impose au niveau de la position
r = 5	Si un changement s'impose au niveau de la position ET qu'un autre critère est prescrit
r = 6	Si un changement s'impose au niveau du chapitre
r = 7	Si un changement s'impose au niveau du chapitre ET qu'un autre critère est prescrit

L'indice peut être incorporé au niveau du chapitre, de la section ou de l'accord. Si l'on considère les exportations canadiennes effectuées sous le régime de l'ALENA à destination des États-Unis, on se rend compte qu'environ 45 % de toutes les lignes tarifaires (code du SH à 8 chiffres) ont exigé un changement de classification au niveau du chapitre ou davantage. En conséquence, la majorité des lignes tarifaires (51 %) étaient représentées par un indice de 5 ou plus tandis que 11,4 % de toutes les lignes tarifaires avaient un indice de 3 ou moins (figure 1)[18]. Près de 75 % de toutes les lignes tarifaires appliquées aux exportations canadiennes destinées aux États-Unis sous le régime de l'ALENA ont nécessité un changement de classification tarifaire au niveau de la position (r = 4) ou du chapitre (r = 6).

Figure 1 : Indice de l'effet restrictif des RO de l'ALENA et lignes tarifaires applicables aux exportations canadiennes destinées aux États-Unis (2003)

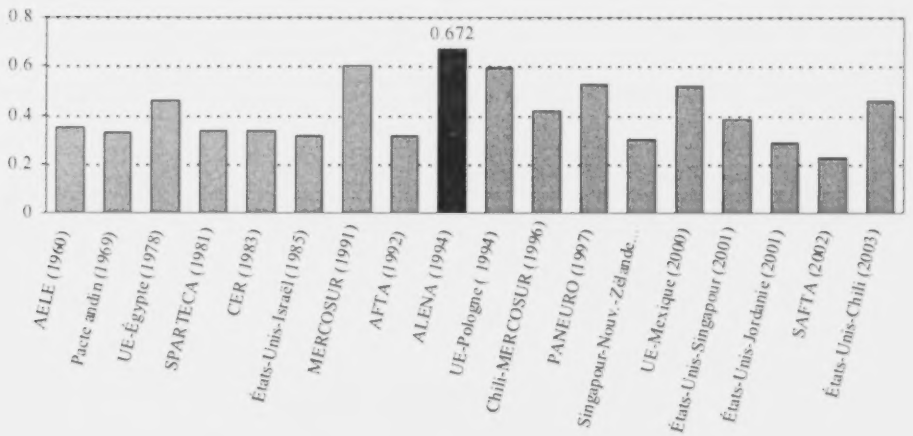


Source : Données de l'USITC pour 2003 et indice d'Estevadeordal (2000).

Estevadeordal (2000) a conclu que, par rapport à celles d'autres accords de libre-échange, les RO de l'ALENA étaient très restrictives et a établi l'indice de leur effet restrictif à 5,1 tandis que celui des règles d'origine de l'accord pan-européen est de 4,5, celui des règles d'origine de l'AELE-Mexique[19] est de 4,2 et l'indice moyen des règles d'origine non préférentielles s'établit à 3,9. Les RO de l'ALENA sont sévères en raison de l'application généralisée du critère de changement de classification au niveau du chapitre.

La Australia Productivity Commission (2004a, b) a augmenté à 11 le nombre des catégories de restrictions et normalisé l'indice sur une échelle de 0 à 1 (figure 2). Comme cette méthode implique une somme pondérée des 11 catégories, elle s'adapte particulièrement bien aux comparaisons de l'effet restrictif des RO des accords commerciaux préférentiels. La méthodologie de la Commission est décrite à l'annexe 3.

Figure 2 : Indice de l'effet restrictif des RO préférentielles
0 (moins restrictif) à 1 (plus restrictif)



Source : Australia Productivity Commission (2004a,b).

Par rapport aux RO des autres accords commerciaux préférentiels, les RO de l'ALENA sont les plus restrictives des RO des 18 accords examinés, tout comme elles sont plus restrictives que les quatre autres accords de libre-échange conclus par les États-Unis (avec Israël, Singapour, la Jordanie et le Chili).

Pourquoi les RO de l'ALENA ont-elles un effet restrictif si important? Les RO peuvent être un instrument de politique industrielle et créent souvent des différences entre le degré de restriction auquel sont soumis les secteurs, ou les produits dans le cas des règles spécifiques. Sur ce plan, les RO nous obligent à nous interroger sur le rôle de la politique industrielle, puisqu'il faut choisir entre des RO moins strictes qui occasionneront de plus nombreux échanges sous le régime de l'ALENA et des RO plus strictes qui favoriseront la protection de l'économie nationale. Les RO restrictives peuvent être vues comme une nouvelle forme de protectionnisme occulte en se

substituant aux obstacles tarifaires qu'ont éliminés les parties à un accord de libre-échange ainsi que comme un instrument de politique industrielle[20]. Voilà ce qui semble être le nœud du problème que créent les RO dans les cas où la politique industrielle a été négociée dans le cadre d'un accord de libre-échange par l'application à certains secteurs de RO plus restrictives et par l'application de règles spécifiques à certains produits en guise de substituts de droits de douane.

Dans bon nombre d'accords, un traitement spécial ou des règles d'origine plus restrictives s'appliquent à des secteurs sensibles tels que les textiles et les vêtements, le secteur automobile, l'agriculture et quelques sous-secteurs de l'électronique. Un examen sectoriel des RO de l'ALENA par Estevadeordal et Miller (2002) fait état de « préférences non utilisées » (*missed preferences*) – c'est-à-dire des taux d'utilisation de moins de 100 % – entre les États-Unis et le Canada, qu'ils attribuent au resserrement des RO de l'ALENA en 1994. Estevadeordal et Miller démontrent que les secteurs de l'agriculture, des textiles et des vêtements, du matériel de transport et de l'automobile sont visés par des RO plus strictes sous le régime de l'ALENA que sous le régime de l'accord de libre-échange bilatéral.

Dans le secteur de l'automobile, l'ALENA a introduit des RO plus strictes que celles des accords commerciaux antérieurs. Dans le cadre du Pacte de l'automobile et de l'ancien ALE canado-américain, les échanges en franchise de douane entre les parties étaient subordonnés à la condition d'une teneur en valeur canadienne ou américaine de 50 %, mais ce seuil a été élevé à 56 % le 1er janvier 1998 et à 62,5 % le 1er janvier 2002 pour les voitures automobiles, les camionnettes et les petits autobus (transport de 15 personnes ou moins), leurs moteurs et leurs boîtes de vitesses. Le niveau correspondant pour camions de gros tonnage, gros autobus et toutes les autres pièces est établi à 60 % depuis le 1er janvier 2002. Les entreprises faisant affaire au Canada sont tenues de remplir ces exigences accrues relatives à la teneur en valeur régionale en plus de, pour la plupart des exportations du secteur de l'automobile, d'effectuer un changement de position tarifaire pour pouvoir exporter au Mexique et aux États-Unis aux taux préférentiels de l'ALENA.

Dans le secteur des textiles et des vêtements, la règle d'origine spécifique veut que la production s'effectue en majeure partie en Amérique du Nord. La production de la plupart des textiles et des vêtements se déroule en quatre étapes :

- les fibres, les poils, la laine et autres matières premières sont recueillis ou prélevés;
- les fibres sont tissées pour obtenir un filé;
- le filé est tissé en un tissu;
- le tissu est découpé et cousu (ou assemblé) pour donner un article vestimentaire.

Les règles d'origine fondamentales qui s'appliquent aux textiles et aux vêtements sont « applicables au niveau du filé » et « applicables au niveau de la fibre », ce qui signifie que le filé ou la fibre, selon le cas, qui a servi à fabriquer le tissu doit être originaire d'un pays de l'ALENA. Autrement dit, les vêtements importés aux États-Unis doivent respecter la règle de la « triple transformation » selon laquelle chacune des trois étapes

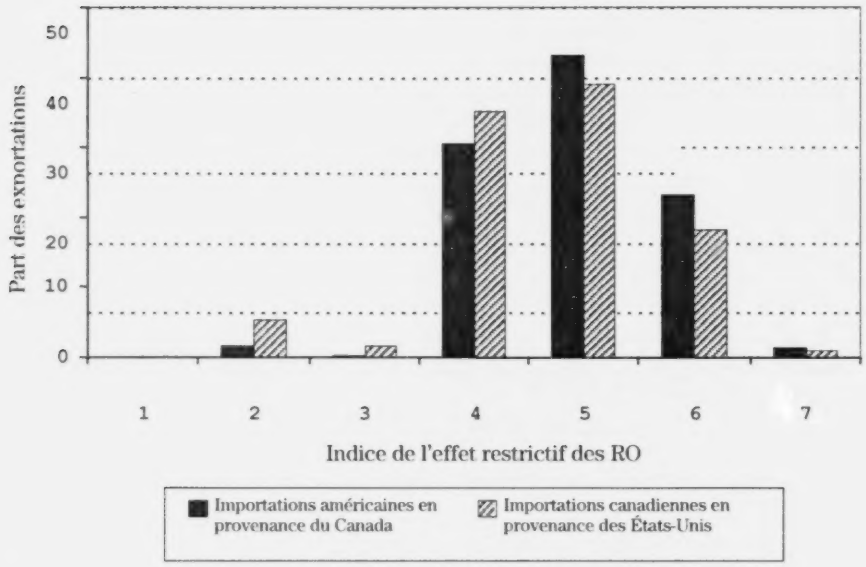
de la transformation doit incorporer une teneur nationale : fibre à filé, filé à tissu et tissu à vêtement (Cabot et coll., 2002).

D'après l'OMC (2002), il est possible que les RO de l'ALENA aient accru le détournement des échanges en faveur des parties à l'ALENA, notamment dans le secteur des vêtements (la règle « au niveau du filé ») et dans celui des pièces de véhicules à moteur. Il se peut également qu'elles aient pénalisé les fabricants de vêtements canadiens qui utilisent des intrants de sources bénéficiant du traitement NPF et qu'elles soient en partie responsables de la faible compétitivité internationale des industries nord-américaines des textiles et des vêtements.

Une autre façon d'évaluer la portée de l'indice de l'effet restrictif des RO consiste à examiner le rapport entre l'indice et la part des importations, ainsi que l'illustre la figure 3.

En 2003, sous le régime de l'ALENA, 67,7 % des importations américaines provenant du Canada affichaient un indice de restriction de 5 ou plus. Qui plus est, 25 % des importations américaines en provenance du Canada ont nécessité un changement de classification tarifaire au niveau du chapitre (r =6) ou plus. En revanche, seulement 57,9 % des importations canadiennes provenant des États-Unis sous le régime de l'ALENA affichaient un indice de 5 ou plus, tandis que quelque 19 % des importations canadiennes en provenance des États-Unis ont nécessité un changement au niveau du chapitre (r = 6 ou 7) ou plus.

Figure 3 : Indice de l'effet restrictif des RO de l'ALENA et part des exportations sous le régime de l'ALENA



Source : Calculs établis à partir des données de Statistique Canada et de l'USITC pour 2003.

On pourrait en conclure que même si le Canada et les États-Unis sont soumis au même ensemble de règles d'origine dans le cadre de l'ALENA, la composition des échanges est telle que les importations américaines en provenance du Canada sont assujetties à des RO plus strictes que ne le sont les importations canadiennes en provenance des États-Unis.

4. Les importateurs profitent-ils des tarifs préférentiels de l'ALENA?

Quels sont les incitatifs à se réclamer de l'ALENA?

Restrictives et coûteuses, les RO de l'ALENA incitent les importateurs à invoquer les taux tarifaires NPF plutôt que ceux de l'ALENA pour éviter les coûts d'observation des RO de l'ALENA. L'effet restrictif des RO occasionne une baisse du taux d'utilisation du tarif préférentiel de l'ALENA et réduit les avantages offerts par cet accord.

Lorsque les importateurs américains ont le choix de payer un droit de douane NPF positif ou un taux inférieur prévu par l'ALENA (tarif préférentiel positif) auquel sont associés des coûts d'observation des RO de l'ALENA, ils optent pour la solution qui leur coûtera le moins. Sans autres coûts transactionnels, lorsque les taux de l'ALENA et NPF sont égaux (aucune préférence positive), les importateurs opteront pour les taux NPF qui leur permettent d'éviter les coûts inhérents aux RO de l'ALENA ainsi qu'une éventuelle vérification de l'origine[21]. Par conséquent, toutes choses étant égales par

ailleurs, à mesure que la libéralisation multilatérale du commerce fera baisser les taux NPF, nous devrions voir diminuer le nombre des importateurs invoquant l'ALENA et augmenter celui des importateurs invoquant le taux NPF dans les échanges bilatéraux canado-américains.

On notera avec intérêt que la population a généralement l'impression, à tort, que la majorité des échanges à l'intérieur de la zone nord-américaine s'effectuent sous le régime de l'ALENA. En 2002, 54 % de la totalité des importations américaines en provenance du Canada ont été admis sous le régime de l'ALENA et 45 % sous le régime préférentiel de la NPF[22]. De même, environ 50 % des importations canadiennes en provenance des États-Unis ont été admises sous le régime de l'ALENA, tandis que 62 % des importations américaines en provenance du Mexique ont profité du tarif de l'ALENA et 37 % ont profité des taux NPF en 2002. L'importance des échanges hors-ALENA, mais à l'intérieur de la zone commerciale nord-américaine, illustre peut-être le fait que les exportateurs veulent tirer parti des taux NPF nuls ou faibles qui sont en vigueur puisque la marge préférentielle de l'ALENA ne suffit pas à compenser le coût d'observation des prescriptions de l'origine.

L'utilisation de l'ALENA diffère-t-elle selon les sections du SH?

L'examen des taux d'utilisation de l'ALENA selon les secteurs des exportations canadiennes destinées aux États-Unis révèle de grandes différences entre les sections (tableau 3). Le Canada affiche des taux d'utilisation élevés pour les graisses et huiles (98 %), les textiles et les vêtements (95 %), les matières plastiques (94 %) et le matériel de transport (85 %), mais ces taux sont extrêmement faibles pour les bijoux (14 %), les ouvrages en bois (17 %), les pâtes et papiers (19 %), les armes et munitions (22 %) et les produits chimiques (26 %).

Tableau 3 : Taux d'utilisation de l'ALENA et indice de l'effet restrictif Importations américaines en provenance du Canada		
	Taux d'utilisation de l'ALENA[1]	Indice de l'effet restrictif d'Estevadeordal[2]
1. Animaux vivants et produits du règne animal	33	6,0
2. Produits du règne végétal	72	6,0
3. Graisses et huiles	98	5,9
4. Préparations alimentaires, boissons, tabac	64	5,7
5. Produits minéraux	45	5,6
6. Produits des industries chimiques	26	3,1
7. Matières plastiques	93	4,8
8. Ouvrages en cuir	57	5,6
9. Ouvrages en bois	19	4,1
10. Pâtes de bois et papier	26	5,4
11. Matières textiles et vêtements	94	6,0
12. Chaussures, coiffures, etc.	72	4,8
13. Ouvrages en pierres, plâtre et verre, etc.	58	5,1
14. Bijouterie	14	5,3
15. Métaux communs	62	4,8
16. Machines, matériel électrique	41	3,8
17. Matériel de transport	85	4,2
18. Instruments d'optique et de photographie, etc.	40	4,3
19. Armes, munitions	22	5,4
20. Divers	15	5,8
Moyenne	**52**	**5,1**

Remarques :

[1] Les calculs des auteurs sont fondés sur les données de l'USITC pour 2003.
[2] Estevadeordal (2000) et actualisations de l'indice de l'effet restrictif.

Ces différences entre les sections du SH pourraient bien témoigner de l'effet restrictif des RO spécifiques, des différences entre les taux NPF applicables aux diverses sections et les taux de l'ALENA, de la différence des critères d'admissibilité au statut préférentiel conféré aux membres de l'ALENA et du degré de friction qui existe au sein des divers secteurs.

Carrère et de Melo (2004) concluent à l'aide d'une approche économétrique que, dans le cas des exportations mexicaines destinées aux États-Unis, les taux d'utilisation de l'ALENA sont positivement infléchis par les marges tarifaires préférentielles. Ils concluent également que des critères techniques additionnels, le critère de la teneur en valeur régionale et le changement de classification tarifaire au niveau du chapitre font obstacle au recours à l'ALENA.

Un peu plus loin dans notre rapport nous faisons état des conclusions de notre recherche économétrique fondée sur les données commerciales par section, chapitre et sous-position. Pour ce qui concerne les importations américaines provenant du Canada, nos conclusions confirment les résultats de Carrère et de Melo (2004) qui portaient sur les importations américaines en provenance du Mexique.

L'utilisation de l'ALENA diffère-t-elle au Canada et aux États-Unis?

L'utilisation de l'ALENA par le Canada et les États-Unis est-elle différente? Les importateurs américains semblent plus portés à recourir à l'ALENA que les importateurs canadiens en raison d'un droit imposé sur les importations américaines effectuées selon le traitement NPF ou NTR[23], droit qui n'est pas imposé sous le régime de l'ALENA. La taxe à l'ouvraison des marchandises (*merchandise processing fee* – MPF) est perçue par les Douanes américaines (U.S. Bureau of Customs and Border Protection) sur la plupart des marchandises importées aux États-Unis qui ne sont admissibles à aucun traitement préférentiel comme celui prévu par l'ALENA. Ce droit non remboursable, imposé en compensation des dépenses administratives engagées pour traiter une importation devant faire l'objet d'une déclaration officielle, est établi à 0,21 % de la valeur de la livraison, et varie d'un minimum de 25 $ à un maximum de 485 $. Toutefois, les livraisons évaluées à moins de 2 000 $ font l'objet d'un droit de 2 $. Aucun droit comparable n'est perçu sur les importations canadiennes.

Les consultations menées auprès de gros exportateurs canadiens de marchandises destinées aux États-Unis ont révélé que la taxe à l'ouvraison des marchandises est l'un des facteurs qu'ils prennent en considération pour choisir entre le taux NPF et le tarif préférentiel de l'ALENA. Cette taxe représente un irritant majeur pour les expéditeurs canadiens, mais elle accroît néanmoins l'attrait du régime de l'ALENA.

Une comparaison préliminaire entre les taux d'utilisation de l'ALENA dans le commerce canado-américain (tableau 4) révèle que, selon la moyenne des sections, quelque 48 % des importations canadiennes en provenance des États-Unis font l'objet du tarif préférentiel de l'ALENA contre 52 % des importations américaines en provenance du Canada. Mais c'est au niveau des différentes sections que les écarts entre les taux d'utilisation de l'ALENA par les deux pays sont les plus notables. Des 20 sections comparées, 6 sections révèlent une différence de moins de 10 points de pourcentage dans les taux d'utilisation de l'ALENA entre les deux pays, 6 autres sections révèlent un écart se situant entre 10 et 20 points et 8 autres sections, un écart supérieur à 20 points de pourcentage.

Tableau 4 : Taux d'utilisation de l'ALENA par secteur Commerce Canada–États-Unis, 2003			
	Importations américaines provenant du Canada[1]	Importations canadiennes provenant des États-Unis[2]	Écart entre les deux pays
1. Animaux vivants et produits du règne animal	33	50	-16
2. Produits du règne végétal	72	21	51
3. Graisses et huiles	98	93	5
4. Préparations alimentaires, boissons, tabac	64	81	-16
5. Produits minéraux	45	24	21
6. Produits des industries chimiques	26	53	-27
7. Matières plastiques	93	82	11
8. Ouvrages en cuir	57	37	21
9. Ouvrages en bois	19	30	-11
10. Pâtes de bois et papier	26	28	-2
11. Matières textiles et vêtements	94	84	10
12. Chaussures, coiffures, etc.	72	71	0
13. Ouvrages en pierres, plâtre et verre, etc.	58	43	15
14. Bijouterie	14	17	-3
15. Métaux communs	62	49	14
16. Machines, matériel électrique	41	23	18
17. Matériel de transport	85	55	30
18. Instruments d'optique et de photographie, etc.	40	16	25
19. Armes, munitions	22	52	-29
20. Divers	15	55	-40
Taux d'utilisation moyen par section	52	48	6
Taux d'utilisation global[3]	57	44	13

Remarques :
[1] Les calculs des auteurs sont fondés sur les données de l'USITC pour 2003.
[2] Les calculs des auteurs sont fondés sur les données de Statistique Canada pour 2003.
[3] Taux d'utilisation global excluant la section 21

Ces grandes différences d'utilisation par les deux pays au niveau des diverses sections n'ont pas encore été expliquées. Nous pensons qu'elles pourraient être en partie attribuables aux différences entre les taux NPF appliqués par les deux pays, à la structure des échanges par section et aux différences entre les politiques commerciales.

Les taux globaux d'utilisation de l'ALENA[24] révèlent que 57 % de toutes les importations américaines provenant du Canada ont tiré parti du tarif préférentiel de l'ALENA contre seulement 44 % de toutes les importations canadiennes provenant des États-Unis. Étant donné la taille relative du marché canadien, les producteurs et fabricants canadiens sont orientés vers l'exportation et ciblent plus particulièrement les États-Unis. En outre, seul un petit nombre d'entreprises d'envergure contribuent pour une grande part des exportations canadiennes destinées aux États-Unis. Selon Sulzenko (2003), en 2001, les cinq premiers exportateurs ont participé pour près de la moitié des exportations et les 2 000 entreprises les plus importantes ont contribué pour plus de 80 % des exportations canadiennes destinées aux États-Unis. Vu l'importance prépondérante que revêtent les États-Unis en tant que principal marché d'exportation du Canada et la concentration des entreprises qui exportent sur le marché américain, les producteurs et exportateurs

canadiens cherchent en général à satisfaire aux RO de l'ALENA aux étapes de la production et de la fabrication et, bien entendu, s'assurent de fournir les certificats d'origine aux importateurs américains, d'où les taux supérieurs d'utilisation de l'ALENA.

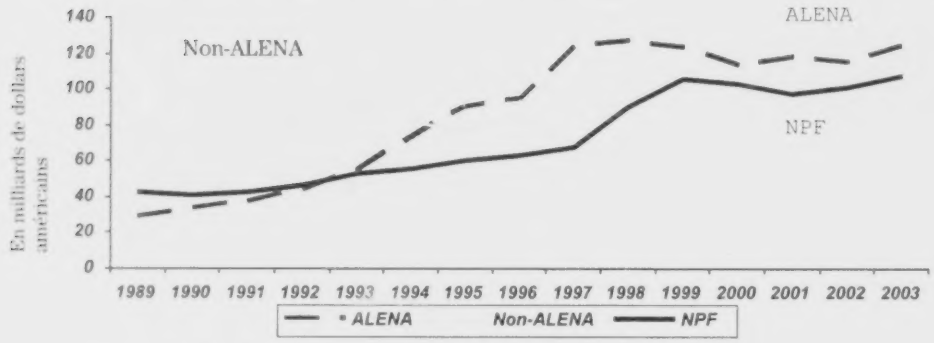
5. Historique de l'utilisation de l'ALENA

Pour qu'il soit possible au lecteur de mieux comprendre l'ALENA et les RO, nous brossons ici un aperçu historique de l'utilisation des ALE et de l'ALENA. Nous comparons tout d'abord la croissance des importations américaines en provenance du Canada sous le régime de l'ALENA et celles des mêmes importations ayant fait l'objet du traitement NPF[25] et examinons ensuite la taille et la progression des importations exemptes de droits de douane et des importations passibles de droits de douane au fil des ans. Nous analysons ensuite le recours au traitement préférentiel prévu par l'ALENA pour le commerce bilatéral canado-américain. Nous calculons également les taux d'utilisation de l'ALENA au fil des ans pour les importations ayant fait l'objet de droits NPF ainsi que pour les importations n'ayant été assujetties à aucun droit de douane mais à des taux de droits positifs sous le régime de l'ALENA. Nous terminons en circonscrivant certains secteurs (sections du SH) qui présentent un intérêt particulier.

La structure des importations visées par le tarif de l'ALENA et le traitement NPF a-t-elle changé?

La figure 4 illustre la croissance tant des importations américaines en provenance du Canada qui ont bénéficié du traitement préférentiel de l'ALENA que de celles qui ont fait l'objet du traitement NPF durant la période 1990-2003. Nous avons assisté durant cette période à une importante libéralisation des échanges qui s'est notamment matérialisée par la mise en œuvre de l'ALE entre le Canada et les États-Unis et de l'ALENA ainsi que par une diminution du recours au tarif NPF dans la foulée des initiatives multilatérales. Cependant, cette période de 14 années peut être divisée en deux sous-périodes distinctes; en effet, entre 1990 et 1999, nous avons assisté à la croissance spectaculaire de plus de 300 % des importations américaines provenant du Canada sous le régime de l'ALENA, dont la valeur est passée de 29 milliards à 127 milliards de dollars (en dollars américains constants de 2000). Entre 2000 et 2003, ces importations se sont stabilisées et se sont maintenues aux environs de 180 milliards de dollars (en dollars américains constants de 2000). Les importations assujetties aux taux NPF ont également augmenté, mais à un rythme ralenti jusqu'en 1997, après quoi elles ont crû plus rapidement que les importations bénéficiant du tarif de l'ALENA jusqu'en 2000[26]. À partir de 2000 toutefois, les importations américaines en provenance du Canada assujetties au taux NPF se sont stabilisées. Depuis le milieu des années 90, la majorité des importations américaines provenant du Canada ont bénéficié du traitement prévu par l'ALENA. Mais, à partir de 2003, la différence entre les importations bénéficiant des taux prévus par ALENA et celles qui ont été assujetties aux taux NPF n'a représenté que quelque 14 milliards de dollars américains sur un total de quelque 226 milliards de dollars américains.

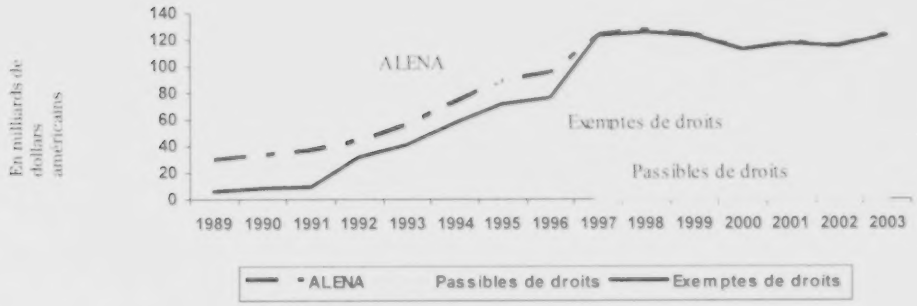
Figure 4 : Importations américaines en provenance du Canada visées par le tarif de l'ALENA et les taux NPF



Source : Calculs des auteurs basés sur les données de l'USITC, en dollars américains constants de 2000.

La subdivision des importations ayant bénéficié du traitement de l'ALENA en importations passibles de droits de douane et en importations exemptes de droits de douane nous permet de constater que la croissance spectaculaire des importations effectuées sous le régime de l'ALENA jusqu'en 1997 a été attribuable à la croissance des importations exemptes de droits de douane (figure 5). Bien que la part de ces importations ait à l'origine été inférieure à la part des importations assujetties à des droits de douane, elle a vite progressé de sorte que, en 1997, les importations sous le régime de l'ALENA étaient presque exclusivement admises en franchise de droits. Ce regroupement des importations admises en franchise de droits sous l'ALENA est une des retombées de l'élimination progressive des droits de douane dans le cadre de l'ALE-ALENA entre le Canada et les États-Unis.

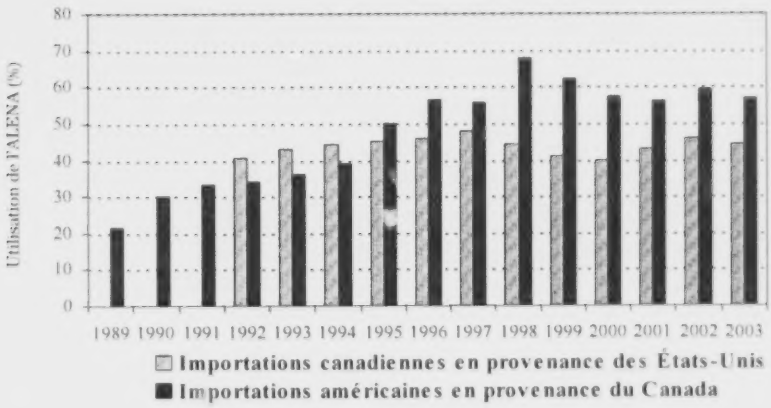
Figure 5 : Importations américaines en provenance du Canada sous le régime de l'ALENA (passibles et exemptes de droits de douane)



Source : Les calculs des auteurs sont basés sur les données de l'USITC en dollars américains constants de 2000.

Une autre façon d'évaluer la croissance du recours à l'ALENA consiste à examiner les taux d'utilisation. L'augmentation du recours à l'ALENA par les exportateurs canadiens de marchandises destinées aux États-Unis durant la première moitié des années 90 a été phénoménale, les taux d'utilisation passant de moins de 25 % en 1989 à quelque 68 % en 1998 (figure 6). De 1998 à 2003, environ 54 % de toutes les importations américaines provenant du Canada ont bénéficié du tarif de l'ALENA.

Figure 6 : Utilisation de l'ALENA[1], 1989-2003
Échanges canado-américains



[1] Le taux d'utilisation de l'ALENA est basé sur les données relatives aux sous-positions en excluant la section 21.
Source : Les calculs des auteurs sont basés sur les données de Statistique Canada et de l'USITC.

Ce qui étonne, c'est la crête du taux d'utilisation de l'ALENA par les importateurs américains en 1998 et la baisse subséquente à la fin des années 90. En 1997, le taux d'utilisation de l'ALENA par les importateurs américains s'est établi à 56 % pour bondir à 68 % en 1998 et fléchir ensuite à 62 % en 1999, ce qui donne une moyenne de 57 % dans les années qui ont suivi 1998.

Une comparaison des figures 4, 5 et 6 est très révélatrice. L'année 1997 a marqué le début d'une croissance accélérée des importations admises en franchise de droits NPF pendant que les importations américaines en provenance du Canada sous le régime de l'ALENA atteignaient un sommet et que reculait légèrement leur valeur en dollars. La conjugaison de ces deux facteurs a occasionné un recul du taux d'utilisation de l'ALENA. Entre la franchise de droits en vertu de l'ALENA et la franchise de droits NPF, les importateurs choisissent la seconde option, qui demeure moins coûteuse malgré la taxe à l'ouvraison des marchandises.

L'utilisation de l'ALENA suit une tendance légèrement différente dans le cas des importations canadiennes provenant des États-Unis[27]. En effet, le taux d'utilisation de l'ALENA a affiché une croissance considérablement moins marquée : de 40 % en 1992, il a culminé à 48 % en 1997. Après 1997, il a reculé et s'est maintenu aux environs de 44 % entre 2001 et 2003. De 1992 à 2003, le taux d'utilisation de l'ALENA correspondant aux importations canadiennes en provenance des États-Unis s'est maintenu entre 40 et 50 %.

Cette comparaison du recours à l'ALENA dans le cas du commerce bilatéral canado-américain fait ressortir que le tarif de l'ALENA a été invoqué beaucoup plus pour les importations américaines provenant du Canada que pour les importations canadiennes provenant des États-Unis. De 1997 à 2003, 56 % des importations américaines provenant du Canada ont en fait bénéficié du tarif de l'ALENA contre seulement 44 % dans le cas des importations canadiennes provenant des États-Unis. Le taux d'utilisation de l'ALENA pour les échanges canado-américains a culminé en 1997 et n'a pas cessé de diminuer. Dans l'ensemble, les importateurs canadiens de produits américains affichent un taux d'utilisation de l'ALENA inférieur de quelque dix points de pourcentage à celui des importateurs américains de produits canadiens.

Les taux NPF ont-ils une incidence sur le recours à l'ALENA?

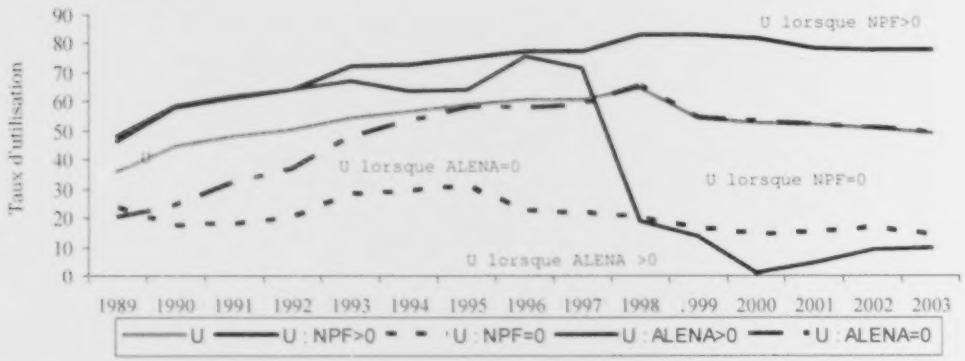
La mesure dans laquelle les importateurs se réclament de l'ALENA a changé au cours de la période 1989-2003 à mesure que les taux du tarif de l'ALENA et des droits NPF ont diminué. Le taux moyen global d'utilisation de l'ALENA a crû d'une façon soutenue entre 1989 et 1997 pour reculer ensuite jusqu'en 2000 et rester relativement stable depuis. C'est ce qu'illustre la figure 6 ci-devant.

Pour mieux comprendre les décisions des importateurs de l'ALENA, nous segmentons les données et distinguons les situations où les droits de douane sont positifs de celles ou ils sont nuls. En particulier, nous calculons les taux d'utilisation de l'ALENA au fil des ans dans cinq situations :

- utilisation globale du tarif de l'ALENA (U);
- taux des droits NPF positifs (U lorsque NPF>0);
- taux des droits NPF nuls (U lorsque NPF=0);
- taux du tarif de l'ALENA positifs (U lorsque ALENA>0);
- taux du tarif de l'ALENA nuls (U lorsque ALENA=0).

Ces taux d'utilisation du tarif de l'ALENA sont repris à la figure 7.

Figure 7 : Taux d'utilisation du tarif de l'ALENA par les importations américaines provenant du Canada (moyennes simples des sections)



Source : Calculs établis selon les données de l'USITC.

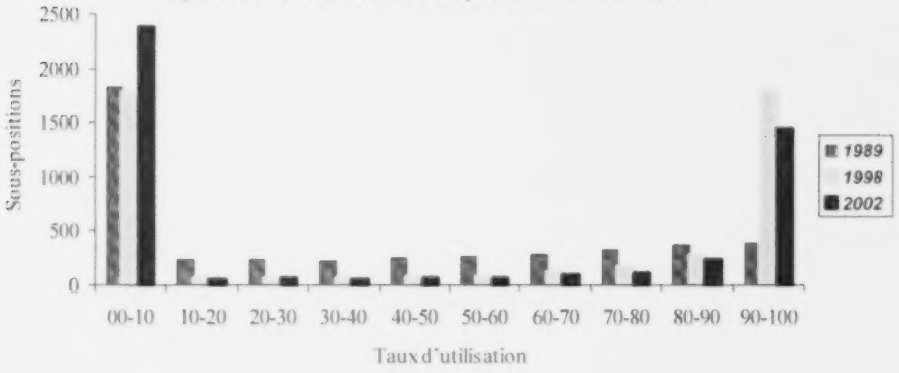
Plusieurs éléments sautent aux yeux. Premièrement, le recours à l'ALENA est très élevé et se situe aux environs de 80 % lorsque les taux NPF sont positifs. Toute entreprise désireuse de réduire ses coûts comparera le coût des RO de l'ALENA à celui des taux NPF. Plus élevé est le taux de droits NPF et plus portées seront les entreprises à recourir à l'ALENA. Cependant, le fait que le taux d'utilisation du tarif de l'ALENA est considérablement inférieur à 100 % révèle que les coûts des RO incitent les importateurs à invoquer les taux tarifaires NPF plutôt que ceux de l'ALENA. Deuxièmement, les taux d'utilisation de l'ALENA sont restés relativement stables, mais faibles, lorsque le taux de droits NPF était nul et le taux moyen d'utilisation de l'ALENA se maintient aux environs de 15 % depuis le milieu des années 90. Lorsque les taux NPF et les taux de l'ALENA sont nuls, il est moins coûteux de réclamer le traitement NPF que d'invoquer l'ALENA. C'est pourquoi les entreprises préfèrent profiter de la franchise de droits NPF plutôt que la franchise de droits ALENA, le traitement NPF n'impliquant pas les coûts additionnels inhérents aux RO de l'ALENA. Troisièmement, le recours à l'ALENA pour les marchandises qui ne sont pas exemptes de droits en vertu de l'ALENA a véritablement chuté vers 1998. Le taux d'utilisation de l'ALENA a chuté dans les cas où les droits de l'ALENA étaient positifs étant donné que le nombre des marchandises passibles de droits de douane sous le régime de l'ALENA a rapidement diminué au cours de la dernière phase où les échanges bilatéraux canado-américains bénéficiaient encore d'une franchise de droits en vertu de l'ALENA. Enfin, le taux global d'utilisation de l'ALENA s'est accru durant les années 90 pour culminer à la fin de la décennie. Depuis, il a reculé pour

s'établir aux environs de 50 %, taux qui correspond environ à la part des marchandises importées aux États-Unis en provenance du Canada qui sont soumises au tarif de l'ALENA.

Le taux d'utilisation de l'ALENA désagrégé

Nous examinons ici la fréquence des sous-positions et son rapport avec l'utilisation de l'ALENA au cours de la période 1989-2003 pour les importations américaines de marchandises du Canada[28]. Nos résultats sont illustrés à la figure 8a.

Figure 8a : Sous-positions du SH et utilisation de l'ALE-ALENA
Importations américaines en provenance du Canada

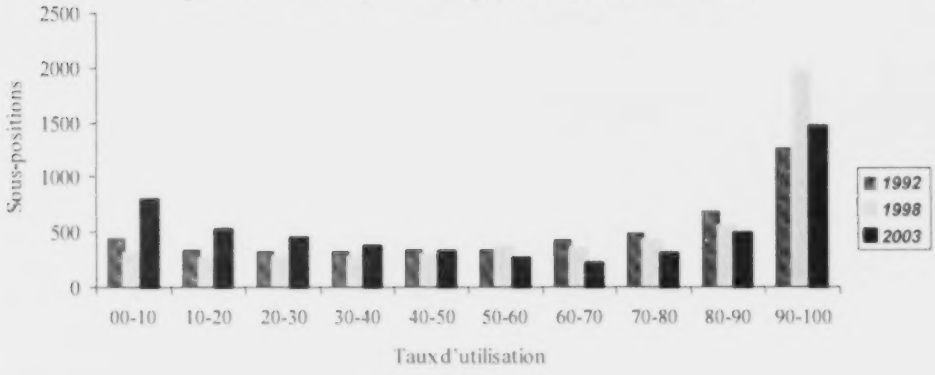


Source : Calculs basés sur les données de l'USITC.

En comparant les deux extrêmes du graphique pour la période visée, nous constatons que, depuis 1998, la proportion des sous-positions n'ayant que peu ou pas bénéficié de l'ALENA s'est accrue tandis que celle des sous-positions qui ont souvent ou uniquement bénéficié de l'ALENA a diminué. On observe également un « creux » au centre de l'échelle d'utilisation de l'ALENA au fil de ces années (marchandises concernées par chacun des degrés d'utilisation de 10-20 à 80-90). Ce creux témoigne de la diminution de l'utilisation de l'ALENA pour l'ensemble des sous-positions, et en particulier entre 1998 et 2002.

Il en est autrement des importations canadiennes en provenance des États-Unis, comme l'illustre la figure 8b. On observe une concentration du nombre de sous-positions aux taux d'utilisation supérieurs, tandis que pour les autres taux d'utilisation la répartition est plutôt uniforme. Historiquement, les taux d'utilisation sont en baisse dans les tranches d'utilisation supérieure à 50 % tandis qu'ils sont en hausse dans les tranches d'utilisation de l'ALENA inférieure à 50 %.

Figure 8b : Sous-positions du SH et utilisation de l'ALE-ALENA
Importations canadiennes en provenance des États-Unis



Source : Calculs basés sur les données de l'USITC.

Il convient de noter que les taux d'utilisation varient entre sections et au fil des années. Pour ce qui est des importations américaines provenant du Canada, comme l'illustre le tableau 5a, les taux d'utilisation de l'ALENA pour certaines sections du SH, dont les graisses et huiles, sont demeurés élevés et stables durant toute la période visée, alors que d'autres sections, comme les produits du règne végétal, ont affiché une croissance continue. La hausse du recours à l'ALENA est surtout évidente dans le cas du matériel de transport, lequel est passé de 4,4 % en 1989 à 91,7 en 1998 et à 85,0 % en 2003. Le taux d'utilisation de l'ALENA a aussi été élevé pour les chaussures jusqu'en 1998, après quoi il est retombé à son niveau d'avant l'ALE. Le recours à l'ALENA en ce qui concerne plusieurs autres sections du SH a diminué tout de suite après 1998, la baisse la plus évidente se manifestant dans la section Armes et munitions, où le taux est passé de 90 % à 22 % entre 1998 et 2003. C'est d'ailleurs en 2003 que le taux d'utilisation de l'ALENA a pour la première fois en 10 ans faibli à moins de 40 %, lorsque la section des Animaux vivants a enregistré un taux d'utilisation de 33 %, probablement dans la foulée de la crise de la maladie de la vache folle.

Tableau 5a : Utilisation de l'ALENA par section, 1989-2003
Importations américaines en provenance du Canada

		1989	1992	1995	1998	2002	2003
1	Animaux vivants et produits du règne animal	35	54	49	49	46	33
2	Produits du règne végétal	49	65	68	71	75	72
3	Graisses et huiles	86	97	96	97	98	98
4	Préparations alimentaires, boissons, tabac	58	74	70	71	59	64
5	Produits minéraux	47	57	54	47	49	45
6	Produits des industries chimiques	30	44	45	43	32	26
7	Matières plastiques	70	84	87	93	93	93
8	Ouvrages en cuir	47	42	48	52	58	57
9	Ouvrages en bois	4	5	17	26	17	19
10	Pâtes de bois et papier	6	12	17	23	26	26
11	Matières textiles et vêtements	66	89	90	96	95	94
12	Chaussures, coiffures, etc.	76	95	97	98	72	72
13	Ouvrages en pierre, plâtre et verre, etc.	44	57	69	81	57	58
14	Bijouterie	1	21	40	37	15	14
15	Métaux communs	42	59	57	69	65	62
16	Machines, matériel électrique	23	42	53	63	41	41
17	Matériel de transport	4	11	49	92	88	85
18	Instruments d'optique et de photographie, etc.	22	43	57	72	45	40
19	Armes, munitions	6	48	89	90	26	22
20	Divers	44	66	86	93	15	15
	Moyenne des sections[1]	**38**	**53**	**62**	**68**	**54**	**52**
	Utilisation globale	**28**	**34**	**50**	**68**	**59**	**57**

Remarque:

[1] La moyenne des sections et l'utilisation globale sont calculées en excluant la section 21.
Source : Les calculs des auteurs sont basés sur les données de l'USITC pour diverses années.

En fait, pour 9 des 21 catégories d'importations américaines en provenance du Canada, les taux d'utilisation de l'ALENA ont reculé de plus de 10 points de pourcentage entre 1998 et 2003, abaissant ainsi la moyenne globale de 2003. Les taux d'utilisation de l'ALENA ont culminé en 1998 pour 13 des 21 sections, occasionnant du fait même la culmination du taux d'utilisation moyen. Mais on s'interroge encore sur la cause de cette crête des taux d'utilisation de l'ALENA et sur la raison à laquelle peut être attribué son déclin subséquent.

Les données historiques du recours à l'ALENA pour les marchandises visées par toutes les sections du SH importées des États-Unis par le Canada font ressortir une tendance différence, comme l'illustre la figure 5b.

Tableau 5b : Utilisation de l'ALENA par section, 1992-2002
Importations canadiennes en provenance des États-Unis

		1992	1995	1998	2002	2003
1	Animaux vivants et produits du règne animal	67	66	65	49	50
2	Produits du règne vegetal	68	70	64	26	21
3	Graisses et huiles	85	92	95	93	93
4	Préparations alimentaires, boissons, tabac	80	84	86	83	81
5	Produits minéraux	20	33	34	19	24
6	Produits des industries chimiques	65	67	65	56	53
7	Matières plastiques	70	81	82	82	82
8	Ouvrages en cuir	63	58	58	46	37
9	Ouvrages en bois	31	33	37	30	30
10	Pâtes de bois et papier	54	60	61	43	28
11	Matières textiles et vêtements	81	87	89	87	84
12	Chaussures, coiffures, etc.	70	78	81	74	76
13	Ouvrages en pierre, plâtre et verre, etc.	60	61	56	43	43
14	Bijouterie	20	20	41	19	17
15	Métaux communs	64	69	67	56	49
16	Machines, matériel électrique	39	44	37	25	23
17	Matériel de transport	18	15	20	53	55
18	Instruments d'optique et de photographie, etc.	28	28	26	20	16
19	Armes, munitions	22	44	62	59	52
20	Divers	71	68	67	58	56
	Moyenne des sections[1]	**54**	**58**	**60**	**51**	**48**
	Utilisation globale	**41**	**45**	**44**	**46**	**44**

Remarque :

[1] La moyenne des sections et l'utilisation globale sont calculées en excluant la section 21.b

Source : Les calculs des auteurs sont basés sur les données de Statistique Canada pour diverses années.

Pour 18 des 20 sections correspondant aux marchandises importées au Canada depuis les États-Unis entre 1998 et 2003, les taux d'utilisation de l'ALENA ont reculé, et pour 12 de ces sections de plus de 10 points de pourcentage. Le matériel de transport (section 17) a affiché la seule augmentation de l'utilisation de l'ALENA, ce taux passant de 20 % à 55 %, tandis que le taux est demeuré le même dans le cas des matières plastiques (section 7), à 82 %. Le taux d'utilisation global de l'ALENA pour les importations destinées au Canada, calculé comme la valeur des importations soumises au tarif de l'ALENA divisée par la valeur des importations en provenance des États-Unis, est resté relativement constant au cours de la décennie, pendant que le taux d'utilisation moyen de toutes les sections a affiché une tendance à la hausse, qui a culminé en 1998 mais qui n'a pas cessé de diminuer par la suite.

6. Les incidences économiques des RO de l'ALENA

La littérature fait état de plusieurs inconvénients que présentent des règles d'origine restrictives. Les trois effets néfastes les plus fréquemment cités sont qu'elles restreignent les échanges, occasionnent de mauvais choix d'investissements et faussent les décisions en matière d'approvisionnement et de production[29].

Premièrement, les RO restrictives et les coûts élevés de transaction qui en découlent créent des coûts de ressources considérables inhérents aux RO. Le secteur privé supporte des coûts d'observation (frais de courtage, coûts de comptabilité additionnels, coûts de vérification, etc.) pour satisfaire aux prescriptions d'origine, tandis que le secteur public supporte des coûts administratifs (coûts de dédouanement, coûts de vérification, etc.). Les coûts inhérents aux RO accroissent les prix à la consommation et réduisent les profits des producteurs et le volume des exportations potentielles, ce qui a pour effet direct de limiter les avantages que pourraient espérer tirer les signataires de l'ALENA. Plus restrictives et plus coûteuses sont les RO, et plus grande est la réduction des bénéfices nets à tirer d'un accord de libre-échange. Dans le cas de l'ALENA, les RO restrictives tiennent lieu d'un obstacle traditionnel au commerce : lorsqu'il est trop difficile de s'y conformer, sur le plan administratif ou technique, les règles d'origine protègent les producteurs nationaux de produits finals en agissant comme un obstacle non tarifaire au commerce (LaNasa, 1995).

Deuxièmement, les RO restrictives peuvent fausser les décisions relatives au lieu de production et d'investissement. Estevadeordal et Suominen (2004) ont identifié deux types d'effets de détournement des investissements que pourraient avoir les RO restrictives. Tout d'abord, il y a le cas des producteurs de produits finals qui ne sont pas partie à l'accord de libre-échange qui contournent les RO en établissant leurs usines dans une région de l'accord de libre-échange pour satisfaire aux RO même si la région choisie n'est pas l'endroit idéal pour investir. Ensuite, les RO peuvent avoir pour effet de détourner les investissements à l'intérieur même de la région visée par l'ALE puisqu'elles incitent les producteurs d'autres régions à s'établir dans le plus grand marché de l'ALE et dans la région de l'ALE où les tarifs externes sont les plus faibles, en l'occurrence aux États-Unis dans le contexte de l'ALENA.

Les RO de l'ALENA peuvent favoriser l'investissement aux Etats-Unis, car leur effet restrictif pourrait inciter les multinationales en quête de grands marchés à réduire l'incertitude et les coûts des ressources associés aux RO. Ces coûts, les coûts à la frontière, les frais additionnels de transport des marchandises destinées au marché américain et le désir des investisseurs de garantir leur accès au marché américain jouent en faveur de l'investissement aux États-Unis plutôt qu'au Canada. Ce facteur pourrait expliquer pourquoi le Canada a vu se réduire sa part de l'investissement étranger direct en Amérique du Nord.

Troisièmement, des RO restrictives peuvent inciter les producteurs à utiliser des intrants de pays membres pour satisfaire aux prescriptions d'origine au détriment des intrants de pays tiers, même s'ils sont offerts à moindre prix. Ils chercheraient ainsi à accroître la proportion des activités de fabrication, de transformation et d'assemblage de produits

intermédiaires et finals réalisées à l'intérieur de la zone de l'ALENA, lorsque les prescriptions de la teneur en valeur régionale sont contraignantes, au détriment des usines situées dans d'autres pays qui, dans un autre contexte, bénéficieraient d'un avantage comparatif. Cette distorsion des décisions en matière d'approvisionnement et d'achat se traduit par une répartition inefficiente attribuable à la politique lorsque les entreprises et les industries acceptent ainsi de produire des marchandises à un coût élevé même si elles peuvent se procurer ailleurs des intrants moins coûteux. Krishna (2004) signale que cette situation assure une protection cachée aux fournisseurs visés par un accord de libre-échange.

À l'aide d'un modèle de gravité fondé sur 156 pays, Estevadeordal et Suominen (2004) ont réalisé l'enquête la plus approfondie à ce jour sur les effets des RO sur le commerce. Ils ont conclu que les régimes prévoyant des RO restrictives et des degrés élevés de sélectivité sectorielle découragent les courants d'échanges. Ils ont également conclu que, au niveau sectoriel, les RO restrictives qui visent les produits finals encouragent le commerce des produits intermédiaires et peuvent par conséquent occasionner une diversion au niveau des intrants.

Que révèlent les études quantitatives sur les coûts économiques des RO de l'ALENA? Appiah (1999) a intégré les RO de l'ALENA à un modèle d'équilibre général pour plusieurs secteurs et considéré les RO de l'ALENA au même titre qu'une prescription de la teneur en valeur régionale (TVR) et a conclu, dans son scénario intermédiaire, que les coûts en bien-être économique des RO de l'ALENA représentaient de 1,5 à 2,3 % du PIB[30]. Il affirme que plus les RO sont restrictives et plus sont élevés les coûts en termes de PIB perdu et que le coût de RO non restrictives pour l'économie canadienne s'élèverait de 0,3 à 0,61 % du PIB, tandis que le coût de RO restrictives pourrait représenter 2,8 % du PIB. De plus, Appiah (1999) conclut que les coûts en bien-être des RO de l'ALENA pour l'économie américaine se situent entre 0,47 % et 1,2 % du PIB des États-Unis dans son scénario intermédiaire.

Cadot et coll. (2002) se sont pour leur part fondés sur les données sur les exportations mexicaines destinées aux États-Unis et au reste du monde, les préférence prévues par l'ALENA et l'indice de l'effet restrictif d'Estevadeordal ainsi que sur des variables fictives pour établir un modèle expliquant les effets des RO de l'ALENA sur les exportations mexicaines à destination des États-Unis. Ils ont conclu que le fait d'assouplir les RO de l'ALENA permettrait d'accroître de 17,8 à 35 % les exportations mexicaines destinées aux États-Unis[31]. En outre, l'assouplissement du critère du changement de classification tarifaire au niveau du chapitre accroîtrait les exportations mexicaines de 35,3 %. On pourrait donc en déduire que les RO de l'ALENA réduisent considérablement les exportations des pays membres.

Ghosh et Rao (2004), dans leur analyse des répercussions économiques probables d'une union douanière entre le Canada et les États-Unis sur les industries canadiennes et à l'aide d'un modèle d'équilibre général dynamique visant plusieurs pays et plusieurs secteurs, concluent que la seule élimination des RO de l'ALENA visant les échanges entre le Canada et les États-Unis accroîtrait le PIB du Canada de 1,04 % et celui des États-Unis de 0,13% et les exportations canadiennes vers les États-Unis de 19 % et les exportations

américaines vers le Canada de 22,7 %[32]. Leurs simulations indiquent que l'élimination des RO de l'ALENA entre les deux pays accroîtrait en outre l'investissement au Canada de 1,3 % et aux États-Unis de 0,23 %.

Les RO de l'ALENA et le commerce bilatéral

Nous nous attacherons ici aux rapports qui existent entre les taux d'utilisation de l'ALENA, l'indice de l'effet restrictif des RO mis au point par Estevadeordal et les préférences tarifaires. Pour simplifier, nous imaginerons le cas d'un producteur ou d'un exportateur qui se trouve devant un double problème.

Dans un premier temps, le producteur ou l'exportateur doit prendre une décision relativement à son approvisionnement ou à sa production dans l'optique de la maximisation de ses profits et compte tenu de l'obligation de respecter les conditions des RO additionnelles. Ses contraintes seront différentes selon que les RO prescrivent un changement de classification tarifaire, un changement de classification tarifaire conjugué au critère de la teneur en valeur régionale ou un changement de classification tarifaire conjugué à un critère technique. Dans ce cas, c'est le producteur ou l'exportateur qui fournit les certificats d'origine à l'acheteur ou à l'importateur du produit.

Dans la deuxième situation, le producteur ou l'exportateur peut choisir entre l'ALENA – et s'acquitter des coûts d'observation inhérents aux RO – et le traitement NPF dans l'optique de la limitation de ses coûts. Si le produit destiné à l'importation respecte la contrainte effective de la première règle, l'importateur a le loisir de choisir entre le traitement prévu par l'ALENA et le traitement NPF. Toutefois, si la première règle n'est pas respectée, l'importateur ne peut se prévaloir que du traitement NPF. C'est à l'importateur de fournir les documents nécessaires au dédouanement de l'importation.

Nous distinguons le choix par le producteur de la composition des intrants et de la source d'approvisionnement du choix de l'importateur d'invoquer l'ALENA ou le traitement NPF. Pour notre analyse, nous nous intéressons au recours à l'ALENA ou à la clause de la NPF pour importer dans un pays membre, abstraction faite de la décision relative à l'approvisionnement et à la production.

L'importateur optera pour le régime d'importation, ALENA versus NPF, qui réduit le plus possible le coût de l'importation. On suppose que les coûts logistiques (frais de transport et de courtage, etc.) sont les mêmes pour l'ALENA que pour le traitement NPF. Comme nous l'avons déjà mentionné, les principaux facteurs de coût qui infléchissent le choix entre le régime de l'ALENA et le traitement NPF sont les préférences tarifaires et les prescriptions d'origine.

On peut prévoir que l'utilisation de l'ALENA sera positivement liée aux préférences tarifaires puisque plus grand est l'écart entre les droits NPF et ceux de l'ALENA, et plus grandes sont les économies de coûts que permet le fait de ne pas acquitter des droits MPF une fois déduits les coûts inhérents aux RO de l'ALENA, si on invoque l'ALENA. On peut aussi prévoir que l'utilisation de l'ALENA est négativement liée au degré de

restriction des RO de sorte que plus les RO sont restrictives et moins sera grand le recours à l'ALENA. En raison de l'emploi prédominant du critère du changement de classification au niveau du chapitre, il est plus difficile de se conformer aux prescriptions des RO qu'au critère du changement tarifaire aux niveaux inférieurs du SH, d'où des taux d'utilisation moindres.

Pour bien saisir les effets du caractère restrictif des RO sur les taux d'utilisation, nous nous servons d'abord de l'indice de l'effet restrictif d'Estevadeordal. Dans le calcul des régressions concernant un groupe de pays, cet indice s'applique bien aux données agrégées concernant plusieurs pays (Estevadeordal et Suominen, 2003), mais il s'adapte mieux aux données désagrégées dans le cas du commerce d'un seul pays (Anson et coll. 2003).

De plus, étant donné les nombreuses RO spécifiques prescrivant un changement tarifaire au niveau du chapitre, nous utilisons également un changement de chapitre fictif comme solution de rechange à l'indice de restriction. Notre stratégie de régression consiste à comparer les résultats obtenus à l'aide de l'indice à nos propres régressions où les valeurs fictives occasionnent un changement tarifaire au niveau du chapitre comme le prévoit l'annexe 401 de l'ALENA. Tout comme Cadot et coll. (2002) et Carrère et de Melo (2004), nous incluons aussi une variable fictive sectorielle pour faire ressortir l'hétérogénéité de certains secteurs.

Notre équation de régression se présente donc ainsi :

$$\ln U = \beta_0 + \beta_1 \ln \tau + \beta_2 \ln r + \delta D \qquad (2)$$

où :

τ désigne le taux de préférence tarifaire calculé comme :
$(t^{NPF} - t^{ALENA}) / (1 + t^{ALENA})$ lorsque t désigne le taux de droits,
r est l'indice de l'effet restrictif d'Estevadeordal du produit i,
D est un secteur fictif.

On prévoit que $\beta_1 > 0$ et que $\beta_2 < 0$.

Notre première série de régressions, reproduite au tableau 6, est fondée sur les données au niveau de la section. Les résultats indiquent que les préférences tarifaires sont liées positivement à l'utilisation de l'ALENA – plus grandes sont les préférences tarifaires (plus élevé est le taux NPF), et plus grande est l'utilisation de l'ALENA. Dans tous les cas, les préférences tarifaires sont significatives sur le plan statistique. Chaque réduction de 1 point de pourcentage des préférences tarifaires occasionnerait une réduction d'environ un demi-point de pourcentage du taux d'utilisation de l'ALENA étant donné que les importateurs considèrent relativement moins coûteux de se prévaloir du taux NPF et relativement moins intéressant de se réclamer de l'ALENA.

	Tableau 6 – Régressions du taux d'utilisation de l'ALENA					
	1	2	3	4	5	6
Variables indépendantes	Variable dépendante - Taux d'utilisation de l'ALENA					
Constante	3,177* (2,336)	2,951** (15,76)	3,192* (2,126)	3,203** (17,26)	2,959** (3,245)	3,175** (19,59)
Préférence tarifaire	0,538** (3,837)	0,578** (4,074)	0,354* (2,126)	0,391 (2,081)	0,411** (3,544)	0,405** (3,492)
Indice de l'effet restrictif	-0,159 (-0,1855)		0,016 (0,026)		0,156 (0,274)	
Section fictive	0,702* (2,336)	0,861* (2,495)	0,572* (2,177)	0,604* (2,212)	0,553* (2,327)	0,570* (2,484)
Changement de classification fictif		-0,363 (-1,024)		-0,105 (-0,382)		,099 (,533)
Pays fictif					-0,078 (-0,420)	-0,076 (-0,409)
R^2 rajusté	,57	,60	,48	,48	,44	,45
Données	Sections SH États-Unis	Sections SH États-Unis	Sections SH Canada	Sections SH Canada	Groupées	Groupées
Remarques : Coefficient t entre parenthèses * et ** : significatifs aux seuils de 5 % et 1 %, respectivement.						

L'indice de l'effet restrictif d'Estevadeordal n'est pas significatif sur le plan statistique. Cela n'est pas étonnant étant donné les séries de données qui ont servi à nos régressions. Par conséquent, nous remplaçons l'indice de l'effet restrictif par un indice fictif selon le modèle de Carrère et de Melo (2004). Pour notre seconde équation de la régression, nous remplaçons l'indice d'Estevadeordal par un indice de restriction fictif (changement de classification fictif) qui prend la valeur de 1 lorsque $r \geq 6$ et de 0 dans les autres cas. Les résultats indiquent que l'indice de restriction fictif affiche le bon signe, ce qui donne à penser que le changement de classification tarifaire[33] au niveau du chapitre réduit l'utilisation de l'ALENA. Toutefois, le coefficient n'est pas significatif sur le plan statistique. La variable de la section fictive fait ressortir l'incidence de certaines sections sur l'utilisation de l'ALENA et elle est positive et significative sur le plan statistique.

L'application des régressions aux données relatives aux échanges bilatéraux canado-américains ne révèle aucun changement dans la valeur des paramètres estimatifs par comparaison à l'analyse des données par pays (colonnes 5 et 6). Ici non plus, l'indice de l'effet restrictif et le changement fictif de chapitre ne sont pas significatifs sur le plan statistique. Il est intéressant de noter que le pays fictif n'est pas significatif sur le plan statistique, ce qui permet de conclure à un comportement semblable pour les deux pays. Cela donne à penser que les différences dans la composition pourraient expliquer les différences sectorielles de l'utilisation d'un pays à l'autre.

Prenons les données de 2002 au niveau du chapitre qui concernent les importations américaines en provenance du Canada. Bien que 99 chapitres soient identifiés, le chapitre 77 est réservé à un usage ultérieur et les chapitres 98 et 99 sont réservés à un usage spécial. En conséquence, les données sur les chapitres donnent lieu à 96 observations. Dans l'analyse des données sur les chapitres, nous observons la variable dépendante, soit les taux d'utilisation U_i de l'ALENA, et ses valeurs $0 \leq U_i < 1$[34]. Appuyées sur une variable dépendante de zéro pour une importante partie des observations, les

régressions conventionnelles n'expliquent pas la différence qualitative qui existe entre les observations limites (zéro) et les observations non limites (continues)[35]. Si nous ne nous fondons que sur les observations où $U_i > 0$ pour calculer l'équation de la régression selon la méthode des moindres carrés, l'erreur stochastique moyenne n'équivaudrait alors pas à zéro, et violerait de ce fait le premier postulat du modèle linéaire classique. Par conséquent, nous calculons les coefficients à l'aide du modèle de régression Tobit appliqué à l'ensemble des données sur les importations au niveau du chapitre du SH.

Cette désagrégation des données nous permet d'élargir l'éventail des variables fictives pour évaluer les effets des RO de l'ALENA sur les taux d'utilisation. Notre stratégie consiste à appliquer notre première régression à l'indice de l'effet restrictif d'Estevadeordal et la seconde, à un changement fictif de chapitre, pour tenir compte de la valeur 1 lorsque $r \geq 6$ et que le changement de classification fictif = 0 dans les autres cas. Notre troisième régression fait intervenir trois variables fictives de restriction : changement fictif de chapitre (CC), changement fictif de position (CP) et changement fictif de position combiné à la prescription de la valeur en teneur régionale et à un critère technique (CP-Plus). Les résultats sont rapportés au tableau 7.

Tableau 7 : Régressions de l'utilisation de l'ALENA

	7	8	9
Variables indépendantes	Variable dépendante - Taux d'utilisation de l'ALENA		
Constante	2,10** (2,785)	2,727** (7,302)	2,237** (4,240)
Préférence tarifaire	0,308** (3,837)	0,307** (3,751)	0,308** (3,743)
Indice de l'effet restrictif	-0,123 (-0,1855)		
Secteur fictif	1,419** (4,678)	1,443** (4,775)	1,390** (4,538)
CC fictif		0,085 (0,389)	0,584 (1,322)
CP-Plus fictif			0,505 (1,181)
CP fictif			,571 (1,344)

Remarques :
Source : Données de l'USITC sur les importations au niveau des chapitres pour 2002, indice d'Estevadeordal appliqué aux données agrégées au niveau du chapitre du SH2, 96 observations;
coefficients estimés selon le modèle Tobit.
Coefficient t entre parenthèses.

** : significatif au seuil de 1 %.

Les préférences tarifaires et la variable du secteur fictif sont statistiquement significatifs et les taux d'utilisation de l'ALENA sont par conséquent liés positivement aux préférences tarifaires dans les trois régressions. Nous constatons que l'indice de l'effet restrictif est doté du bon signe mais n'est pas statistiquement significatif. De la même façon, aucun des changements fictifs de classification tarifaire ne sont significatifs dans les régressions 8 et 9.

Les résultats empiriques découlant de l'indice de l'effet restrictif et des changements fictifs de classification tarifaire ne sont pas étonnants vu le degré d'agrégation des données. L'influence de l'indice de restriction sur les taux d'utilisation devrait s'observer dans les données relatives au commerce d'un seul pays au niveau de la transaction d'importation, au niveau du numéro tarifaire ainsi qu'au niveau de la sous-position. Anson et coll. (2003) et Cadot et coll. (2002) ont statistiquement conclu à la relation inverse entre les taux d'utilisation de l'ALENA et l'indice de l'effet restrictif en se servant des données sur les sous-positions des importations américaines provenant du Mexique.

De même, plus le degré de désagrégation des données est grand et plus les effets des changements fictifs de classification tarifaire sur l'utilisation seront apparents dans les résultats économétriques. Carrère et de Melo (2004), s'appuyant sur les données relatives aux positions tarifaires à six chiffres des importations américaines provenant du Mexique, ont conclu que les changements fictifs de classification tarifaire étaient très significatifs. Ces micro-données leur ont également permis d'examiner comment les stades de production (biens intermédiaires et finals) infléchissent les taux d'utilisation et le coût d'observation.

Les RO réduisent-elles les importations américaines en provenance du Canada sous le régime de l'ALENA?

Dans cette partie, nous nous servons pour nos régressions des données de 2003 sur les importations américaines provenant du Canada et correspondant au code du SH à 6 chiffres[36]. Ces données posent certaines difficultés en raison du grand nombre de sous-positions pour lesquelles le taux d'utilisation de l'ALENA est nul ou 100 %. On dénombre 1492 observations sur les sous-positions à l'égard desquelles le taux d'utilisation de l'ALENA est nul et 743 observations sur les sous-posititions pour lesquelles le taux d'utilisation de l'ALENA est de 100 %.

L'indice de l'effet restrictif a été actualisé pour tenir compte des diverses modifications qui ont été apportées aux RO de l'ALENA depuis 1998.

Nous avons choisi d'utiliser le modèle d'estimation Tobit à double limite. Ce modèle permet d'utiliser tout l'échantillon, y compris les observations, où la variable dépendante, soit le taux d'utilisation de l'ALENA, peut prendre les valeurs de zéro et de un ainsi que toutes celles comprises entre zéro et un.

Voici comment se présente notre équation de la régression :

$$U = \beta_0 + \beta_1 \tau + \beta_2 r + \beta_3 F + \delta_1 D_1 + \delta_2 D_2 + \delta_3 D_3 + \ldots + \delta_n D_n$$

où :

τ est le taux de préférence tarifaire calculé comme $(t^{NPF} - t^{ALENA}) / (1 + t^{ALENA})$ lorsque t désigne le taux de droits,

r est l'indice de l'effet restrictif d'Estevadeordal,

D_i est une variable fictive représentant 19 sections[37].

Ici encore, on s'attend que plus grande sera la préférence tarifaire et plus grande sera l'utilisation de l'ALENA ($_1 > 0$) et que plus restrictives sont les RO et plus limitée sera l'utilisation de l'ALENA ($_2 < 0$). Les sections fictives devraient rendre compte de l'utilisation plus grande ou plus faible que la moyenne après avoir été corrigée de l'influence de l'indice de restriction, des préférences tarifaires et des frais de transport et d'assurance.

Les résultats sont illustrés au tableau 8. Les coefficients associés aux préférences tarifaires et à l'indice de restriction sont statistiquement significatifs et affectés des bons signes. Neuf variables fictives sont significatives au seuil de 1 % et deux autres sections fictives sont significatives au seuil de 5 %.

La section 2 (produits du règne végétal), la section 3 (graisses et huiles), la section 4 (produits des industries alimentaires, boissons et tabac), la section 7 (matières plastiques), la section 11 (matières textiles et ouvrages en ces matières) et la section 15 (métaux communs) enregistrent toutes un taux élevé d'utilisation de l'ALENA une fois corrigée de l'influence de l'indice de restriction, des préférences tarifaires et des frais de transport et d'assurance[38]. Par ailleurs, la section 5 (produits minéraux), la section 9 (bois et ouvrages en bois) et la section 16 (machines et appareils) affichent des taux d'utilisation statistiquement inférieurs une fois corrigés de l'influence de l'indice de restriction, des préférences tarifaires et des frais de transport et d'assurance par rapport à la section moyenne.

Tableau 8 : Déterminants de l'utilisation de l'ALENA				
Variables indépendantes			Variables indépendantes (suite)	
Interception	0,6720** (6,78)		D9	-0,3973** (-3,35)
Indice de l'effet restrictif	-0,0784** (-6,48)		D10	0,0651 (0,68)
Préférence tarifaire	0,0194** (7,69)		D11	0,6537** (8,40)
D1	-0,0555 (-0,60)		D12	0,1162 (0,90)
D2	0,4759** (5,27)		D13	0,2008* (2,05)
D3	0,6723** (4,64)		D14	-0,0695 (-0,50)
D4	0,4467** (4,84)		D15	0,4263** (5,41)
D5	-0,7943** (-6,68)		D16	-0,2718** (-3,41)
D6	0,0861 (1,02)		D17	-0,0911 (-0,89)
D7	0,3331** (3,77)		D18	-0,0526 (-0,58)
D8	0,2531* (2,16)		D19	-0,2860 (-1,39)
			Observations Log. du rapport de vraisemblance	4489 -4385

Remarques :
Coefficients estimés au moyen du modèle Tobit à double limite.
Coefficients T entre parenthèses.
** et * : significatifs au seuil de 1 % et de 5 %
Source : Données d'USITC sur le commerce pour 2003.

Pour nous permettre de mieux saisir ces paramètres estimatifs, nous exécutons les expériences conceptuelles qui suivent en procédant à une diminution hypothétique distincte de

- l'indice moyen de l'effet restrictif en le faisant passer de 5 à 4; et de
- la préférence tarifaire moyenne en la réduisant de 1 point de pourcentage.

Nous effectuons ces expériences séparément et en examinons les effets sur l'utilisation de l'ALENA[39]. La diminution de 5 à 4 de l'indice de l'effet restrictif moyen des RO de l'ALENA résulterait en une augmentation de 13 % de l'utilisation de l'ALENA. Cela équivaut à assouplir les RO de l'ALENA jusqu'à ce que la RO moyenne corresponde à un changement de classification tarifaire au niveau de la position et équivaudrait à l'indice de restriction de l'Accord de libre-échange entre le Canada et l'Israël. De la même façon, le fait de modifier les RO de l'ALENA de manière que l'indice moyen de restriction tombe

à 3 donnerait lieu à une augmentation de 26 % des exportations canadiennes aux États-Unis sous le régime de l'ALENA.

La réduction des préférences tarifaires de un point de pourcentage se traduirait par une diminution de 3,4 % du taux d'utilisation de l'ALENA. La baisse des droits NPF rend le recours au traitement NPF plus intéressant. Selon nos calculs, la réduction de l'indice de restriction des RO de l'ALENA se traduirait par des augmentations des importations sous le régime de l'ALENA considérablement plus fortes que ne le ferait la réduction des droits NPF.

Ces résultats correspondent aux conclusions générales de Ghosh et Rao (2004) selon lesquels les avantages de réduire l'effet restrictif des RO de l'ALENA seraient beaucoup plus grands que les avantages à tirer d'une harmonisation des tarifs douaniers.

Les résultats économétriques confirment également nos attentes selon lesquelles l'effet restrictif des RO de l'ALENA a entravé l'utilisation de l'ALENA tandis que les taux de droits NPF l'ont encouragée.

7. Conclusions

Pour le Canada et les États-Unis, l'accès économique accru au marché de l'autre a été bénéfique. Les attentats du 11 septembre ont vivement sensibilisé les Canadiens à l'importance stratégique de la frontière et ont créé de nouveaux problèmes qu'il faut résoudre si l'on veut pouvoir faciliter le mouvement des produits et des personnes entre le Canada et les États-Unis. L'une des options proposées pour accroître l'intégration économique des deux pays consisterait à éliminer les RO de l'ALENA en créant une union douanière canado-américaine à l'échelle de tous ou de certains secteurs de l'économie.

Les données empiriques disponibles font ressortir que les RO de l'ALENA, quoique destinées à distinguer les produits originaires de pays de l'ALENA et les autres produits non originaires, peuvent occasionner d'importants coûts économiques imprévus qui minent les avantages nets prévus par l'ALENA. Les importateurs sont moins nombreux qu'on l'aurait cru à se réclamer de l'ALENA puisque les échanges commerciaux sous le régime de l'ALENA représentent environ 50 % des échanges canado-américains. Les importations américaines en provenance du Canada sous le régime de l'ALENA ont atteint une crête en 1998 et n'ont pas cessé de diminuer depuis. Près de la moitié des échanges canado-américains s'effectuent sous le régime de l'ALENA et la presque totalité des lignes tarifaires de l'ALENA sont exemptes de droits de douane. Cependant, lorsque les taux NPF sont nuls, les importateurs ne recourent que dans une très faible mesure à l'ALENA, sans doute en raison des coûts qu'implique l'ALENA; lorsque les taux NPF sont positifs, les importateurs recourent alors beaucoup plus à l'ALENA.

D'autres études sur les importations américaines en provenance du Mexique ont aussi révélé que les RO de l'ALENA sont coûteuses. Notre analyse donne à penser que les coûts d'observation des règles de l'ALENA dans le cas des importations américaines

provenant du Canada équivalent environ à un pour cent de la valeur des exportations. De plus, Anson et coll. (2003), Cadot et coll. (2002) et Carrère et de Melo (2004) ont démontré que les RO de l'ALENA ont des effets négatifs considérables sur les taux d'utilisation de l'ALENA en ce qui concerne les importations américaines en provenance du Mexique. Quant aux importations américaines en provenance du Canada, les RO de l'ALENA ont pour effet de réduire considérablement les taux d'utilisation de l'ALENA.

La maturité de la relation commerciale bilatérale qui existe entre le Canada et les États-Unis, ainsi qu'en témoignent les résultats positifs du Pacte de l'automobile, de l'ALE et de l'ALENA, conjuguée à la libéralisation des tarifs douaniers qui s'est traduite par les réductions historiques des taux de droits NPF canadiens et NPF/NTR américains ces quinze dernières années atténuent peut-être l'utilité de l'ALENA ainsi que le fait ressortir la baisse des taux d'utilisation de l'ALENA de part et d'autre de la frontière. Si nous voulons accroître les avantages des échanges commerciaux, limiter l'approvisionnement et la production inefficients et coûteux et réduire les coûts d'observation et d'administration inhérents aux règles d'origine de l'ALENA, il nous faut alors agir.

Plusieurs moyens sont disponibles pour réduire les effets négatifs des RO. Il serait possible d'éliminer les RO dans tous les échanges entre le Canada et les États-Unis en créant une union douanière canado-américaine. Par ailleurs, il serait aussi possible d'éliminer les RO dans tous les échanges sectoriels bilatéraux lorsque l'écart entre les taux NPF des deux pays est faible ou nul. Certains considèrent que cette solution se prêterait aux situations où l'écart entre les droits de douane est inférieur à un point de pourcentage. Nos travaux antérieurs sur une éventuelle union douanière nous ont donné à penser que l'écart relativement faible entre le tarif extérieur du Canada et celui des États-Unis pour les produits non agricoles témoigne en faveur d'une approche sectorielle à l'élimination des RO de l'ALENA. Les secteurs sensibles tels que l'automobile, l'agriculture et les textiles pourraient toutefois nécessiter un traitement spécial. La réduction des taux NPF pourrait également éliminer certains effets négatifs des RO de l'ALENA. Les importateurs sont plus portés à recourir au traitement NPF qu'à invoquer l'ALENA lorsque les taux NPF sont faibles.

À tout le moins, les règles d'origine de l'ALENA devraient être libéralisées pour qu'il soit plus simple et moins coûteux pour les importateurs d'établir l'origine, de se conformer aux RO et de recourir à l'ALENA. De nombreuses options et variantes sont envisageables, et nous examinons ci-après trois façons possibles de libéraliser les RO de l'ALENA.

La première option consiste à réduire le seuil de la teneur en valeur régionale (TVR), lequel se situe actuellement à 60 % s'il est calculé selon la méthode de la valeur transactionnelle, ou à 50 % s'il est calculé selon la méthode du coût net. Le fait d'abaisser ce seuil élargirait le choix des sources d'approvisionnement des intrants et réduirait l'inefficience au niveau de la production ainsi que certains des obstacles au commerce créés par les RO de l'ALENA. De plus, le fait d'abaisser le seuil de la TVR serait un exercice relativement simple et n'impliquerait que des coûts de transaction minimaux. Pour le moment, 35 % des numéros tarifaires sont assujettis au critère de la teneur en valeur régionale.

La TVR est de 25% (méthode du coût net) et de 35 % (méthode de la valeur transactionnelle) en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili, et elle est de 35 % (méthode du coût net) et de 45 % (méthode de la valeur transactionnelle) en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Mexique et Israël. Les accords bilatéraux que les États-Unis ont conclus avec Israël et la Jordanie s'écartent considérablement du modèle de l'ALENA en ce qu'ils ne sont assujettis qu'à la règle de la teneur en valeur régionale. Le seuil de la TVR est fixé à 35 % dans les deux accords. L'application d'un critère unique à toutes les activités et du pourcentage relativement faible de la TVR se traduirait par un indice de restriction plus faible.

Une autre façon de réduire le caractère restrictif des RO de l'ALENA consisterait à atténuer la nature discriminatoire des règles de l'ALENA relatives au changement de classification tarifaire en opérant une harmonisation vers le bas. Estevadeordal (2000), Estevadeordal et Suominen (2004a, b) et l'Australia Productivity Commission (2004a,b) ont conclu que le critère du changement de classification tarifaire au niveau du chapitre est grandement responsable de l'effet restrictif des RO de l'ALENA. L'incidence de ce même critère au niveau du chapitre est considérablement plus faible dans le cas de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et Singapour (33 %) et dans celui de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Chili (37 %) par rapport au cas de l'ALENA (54 %)[40]. L'harmonisation vers le bas du critère de changement tarifaire dans l'ALENA nécessiterait la modification de ce critère au niveau du chapitre (et peut-être de la position). Cette solution aurait elle aussi pour effet d'atténuer l'inefficience de la politique gouvernementale attribuable aux RO actuelles de l'ALENA.

Une troisième possibilité consisterait à simplifier la deuxième règle, ou critère, s'appliquant à un même numéro tarifaire. Comme nous l'avons déjà signalé, l'ALENA permet de choisir entre diverses règles pour déterminer l'origine de nombreux numéros tarifaires. Dans l'ALENA, la première règle prévoit uniquement un changement de classification tarifaire, tandis que la deuxième exige, à l'égard d'un même numéro tarifaire, un degré moindre de changement ainsi que l'application d'un critère technique ou du critère de la TVR. Pour tout numéro tarifaire auquel peuvent s'appliquer diverses règles, il serait possible de simplifier la situation en appliquant uniquement le critère du changement de classification dans le cas de la première règle et le critère de la TVR dans le cas de la deuxième règle.

Ces diverses solutions pourraient être adoptées individuellement ou encore conjointement dans le cadre d'une réforme des RO de l'ALENA.

Il convient de noter que l'abaissement du seuil de la TVR, l'harmonisation vers le bas du critère du changement de classification tarifaire et la simplification de la deuxième règle se traduiraient par des gains d'efficience pour l'économie et profiteraient aux producteurs et aux négociants. Toutefois, aucune de ces solutions ne réduirait sensiblement les coûts d'observation et d'administration inhérents aux RO de l'ALENA. Un examen des prescriptions relatives à la valeur transactionnelle à des fins douanières et des formalités administratives et douanières à remplir pour satisfaire aux RO de

l'ALENA s'avère nécessaire pour identifier toute source potentielle de gains sur les plans de l'administration et de l'observation.

En conclusion, nous pouvons tirer de notre analyse que les règles d'origine de l'ALENA sont restrictives, créent des inefficiences au niveau de l'approvisionnement et de la production découlant de la politique gouvernementale, imposent des coûts élevés d'observation aux entreprises menant leurs échanges dans le cadre de l'ALENA et entravent les échanges entre les parties à l'ALENA. L'élimination ou la réduction des coûts associés aux règles d'origine de l'ALENA se traduirait par de nets avantages économiques pour le Canada en abaissant les coûts de production et les prix à la consommation, en accroissant les échanges entre les pays de l'ALENA et en réduisant les inefficiences créées par les RO de l'ALENA.

Notes

[1] Certains auteurs ont examiné les données empiriques disponibles, dont Harris (2001, 2003) and Goldfarb (2003a).

[2] Le présent document s'inscrit dans le cadre du projet de recherche *Évolution vers une union douanière* auquel participent Industrie Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Statistique Canada, le ministère des Finances et le Projet de recherche sur les politiques.

[3] L'*Accord relatif aux règles d'origine* de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a pour objet d'harmoniser les règles d'origine non préférentielles de telle sorte que tous les membres de l'OMC puissent appliquer les mêmes critères tout en veillant à ce que les règles ne créent pas des obstacles indus au commerce. L'Accord établit un programme de travail pour l'harmonisation des règles devant être entrepris par l'OMC de concert avec l'Organisation mondiale des douanes (OMD).

[4] Chacune des matières non originaires utilisées dans la production du produit subit le changement de classification tarifaire applicable figurant à l'annexe 401 (Règles d'origine spécifiques), pour le motif que la production s'est faite entièrement sur le territoire de l'une ou de plusieurs des parties, ou le produit satisfait par ailleurs aux exigences applicables de cette annexe lorsque aucun changement de classification tarifaire n'est nécessaire, et le produit satisfait à toutes les autres exigences applicables en vertu du chapitre 4 de l'ALENA.

[5] L'alinéa 401*d*) s'applique lorsque le produit est produit entièrement sur le territoire de l'une ou de plusieurs des parties, mais que l'une ou plusieurs des matières non originaires fournies comme pièces en vertu du Système harmonisé qui sont utilisées dans la production du produit ne subissent pas un changement de classification tarifaire pour l'une de deux raisons et pour autant que le produit remplisse le critère de la teneur en valeur régionale du produit, déterminée conformément à l'article 402.

[6] Le Système harmonisé a été mis au point et est maintenu par l'Organisation mondiale des douanes, un organisme intergouvernemental indépendant qui compte plus de 150 pays membres et dont le siège social est à Bruxelles, en Belgique. Plus de 170 pays, qui participent ensemble pour quelque 98 % des échanges commerciaux mondiaux, se servent du SH pour leurs transactions commerciales, la collecte de statistiques internationales sur le commerce, les contrôles de contingents, les règles d'origine et les recherches et analyses statistiques et économiques.

[7] La teneur en valeur régionale peut être calculée selon la méthode de la valeur transactionnelle ou selon la méthode du coût net. Normalement, la méthode est laissée au choix de l'exportateur ou du producteur. Cependant, il est un certain nombre de situations où l'exportateur ou le producteur ne peut appliquer la méthode de la valeur transactionnelle. Le producteur peut recourir à la méthode du coût net si elle lui est plus favorable que la méthode de la valeur transactionnelle.

[8] La méthode du coût net permet de calculer la teneur en valeur régionale comme un pourcentage du coût net de la production du produit, tandis que la méthode de la valeur transactionnelle permet de calculer la valeur des matières non originaires comme un pourcentage de la valeur transactionnelle du produit telle que définie en vertu du GATT. Comme la méthode de la valeur transactionnelle permet au producteur de tenir compte de tous ses coûts et profits comme ayant été engagés et réalisés dans le territoire (originaires), le pourcentage de la teneur en valeur régionale établi selon cette méthode doit être plus élevé que le pourcentage établi selon la méthode du coût net.

[9] Le Canada et les États-Unis sont en train d'élaborer une méthode intégrée visant à améliorer la sécurité et à faciliter le commerce grâce à un contrôle préalable des cargaisons (et de l'équipage) routières et ferroviaires ailleurs qu'à la frontière, dont le dédouanement préalable et postérieur, l'établissement de zones internationales et de centres de traitement préalable à la frontière ainsi que le précontrôle en transit aux ports maritimes, ainsi que l'énonce le Plan d'action en 30 points annoncé en même temps que la Déclaration sur la frontière intelligente.

[10] C'est ce que nous ont signalé les porte-parole des Services frontaliers canadiens.

[11] Cadot et coll. (2002) et Carrère et de Melo (2004) parlent de coûts administratifs et d'effets de distorsion comme des composantes du coût d'observation. Nous employons quant à nous la terminologie de la Australia Productivity Commission (2004a, b).

[12] Cela vaut pour les importateurs lorsque le taux des droits de l'ALENA est nul. Selon les données de 2002, presque la totalité des produits échangés dans le cadre de l'ALENA étaient exempts de douane.

[13] Voir l'indice de l'effet restrictif des RO mis au point par Estevadeordal dans la prochaine section.

[14] Carrère et de Melo (2004), à l'instar de Cadot et coll. (2002), utilisent l'expression « coûts administratifs pour l'entreprise » pour désigner les coûts d'observation.

[15] On dénombre 68 observations où 95 % ≤ u < 100 et r ≤ 2. Nous éliminons une observation aberrante, car elle est fondée sur un taux de droit effectif anormalement élevé et qu'elle n'est pas représentative du coût commercial au sein de ce groupe. Pour les 68 observations, les coûts d'observation sont estimés représenter 0,83 % du prix des importations américaines en provenance du Canada.

[16] Les RO peuvent également être restrictives de par leurs effets sur les échanges ou de par la difficulté de remplir les critères ou d'utiliser l'accord commercial préférentiel.

[17] Ce tableau est une version simplifiée du tableau présenté dans Estevadeordal et Suominen (2004b).

[18] Nous avons actualisé l'indice d'Estevadeordal au niveau du code à six chiffres afin de tenir compte des changements apportés aux RO de l'ALENA jusqu'en janvier 2003.

[19] L'AELE est composée de l'Islande, du Liechtenstein, de la Norvège et de la Suisse.

[20] Estevadeordal et Suominen (2004a).

[21] En préférant le taux NPF, l'importateur doit toutefois acquitter la taxe à l'ouvraison des marchandises ("merchandise processing fee").

[22] Le document OMC (2004) indique que le dernier 1 % a été attribué à divers programmes dont l'aviation civile et les produits pharmaceutiques.

[23] Les États-Unis ont adopté le statut préférentiel « *Normal Trade Relations* » (NTR) pour remplacer le statut de la nation la plus favorisée (NPF) en 1998. Nous utilisons ici la combinaison NPF/NTR.

[24] Le taux d'utilisation de l'ALENA établi selon la moyenne des taux d'utilisation par section, soit le taux le plus fréquemment rapporté, nous donne une estimation partiale du taux réel d'utilisation de l'ALENA lorsqu'on le compare au taux d'utilisation global de l'ALENA établi selon les données relatives aux sous-positions à six chiffres du SH. Dans le premier cas, il s'agit de la moyenne des taux d'utilisation des 20 ou 21 sections, tandis que le taux d'utilisation global, par exemple des importations canadiennes provenant des États-Unis, est calculé comme la valeur totale des importations provenant des États-Unis pour lesquelles est réclamé le statut préférentiel de l'ALENA divisé par la valeur totale des importations canadiennes provenant des États-Unis. Le taux d'utilisation global peut être considéré comme une mesure pondérée de l'utilisation de l'ALENA.

[25] Dans le reste de cette partie du document, nous parlerons de l'« ALENA » pour désigner aussi bien l'ALENA que l'ALE, son prédécesseur.

[26] À la figure 4, les importations d'un pays non signataire de l'ALENA comprennent les importations assujetties aux taux NPF et d'autres importations provenant du Canada et reliées aux programmes commerciaux dont le Pacte de l'automobile, les aéronefs civils, les produits pharmaceutiques, les colorants. Ces programmes ont été supprimés avant 1998.

[27] Nous ne nous sommes servis que des données de Statistique Canada sur les importations canadiennes provenant des États Unis durant la période 1992-2003.

[28] On trouvera à l'annexe 4 une analyse additionnelle des sous-positions.

[29] Voir, par exemple, Australia Productivity Commission (2004b), Krishna (2004), Krueger (1993, 1997, 1999) et Estevadeordal et Suominen (2004a).

[30] Appiah (1999) modélise les règles d'origine de l'ALENA comme les critères de changement de classification tarifaire et de la teneur en valeur régionale. Le changement de classification tarifaire est déterminé en fonction de l'augmentation en pourcentage de la valeur ajoutée par unité d'intrants étrangers. Son scénario intermédiaire simule un changement de classification tarifaire équivalant à 30 %. Ses deux autres simulations sont fondées sur un changement de classification tarifaire de 20 et de 40 % de la valeur ajoutée par unité des intrants étrangers.

[31] Cadot et coll. (2002) concluent que le fait d'assouplir les RO de manière que r = 3 accroîtrait de 17,8 % les exportations mexicaines à destination des États-Unis, lesquelles seraient accrues de 35 % si r = 2.

[32] Ghosh et Rao (2004) donnent des estimations de la limite supérieure et précisent les valeurs maximales possibles. Mais ces résultats préliminaires sont sujets à modification ultérieure.

[33] Au besoin, nous utilisons les abréviations CC pour indiquer un changement de classification tarifaire au niveau du chapitre, CP pour un changement au niveau de la position, CS pour un changement au niveau de la sous-position et CN un changement au niveau du numéro tarifaire.

[34] Aucun chapitre du SH n'enregistre un taux d'utilisation de 1.

[35] Greene (1990) fournit une explication approfondie de divers modèles limités de variable dépendante.

[36] Nous n'utiliserons pas les données sur les importations canadiennes en provenance des Etats-Unis, car les données canadiennes sur les recettes douanières contiennent des bruits qui pourraient indûment influer sur les résultats économétriques.

[37] Voir à l'annexe 1 la liste des chapitres et des sections du SH. La section 21 a été éliminée de l'ensemble des données, car aucun indice ne lui a été attribué.

[38] À chacune de ces sections correspond un coefficient fictif qui est statistiquement significatif au seuil de 1 %.

[39] Nous calculons l'élasticité pertinente évaluée à la moyenne des données et simulons les effets de chaque scénario en nous fondant sur ces élasticités.

[40] Voir Estevadeordal et Suominen (2004b) ou la Australia Productivity Commission (2004b).

Bibliographie

Adams, Richard, Philippa Dee, Jyothi Gali and Greg McGuire (2003). *The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements - Old and New Evidence*, Document de travail de la Productivity Commission du gouvernement australien, Canberra, Productivity Commission.

Agama, Laurie-Ann and Christine A. McDaniel (2003). « The NAFTA Preference and U.S.-Mexico Trade: Aggregate-Level Analysis», *World Economy*, 26, pp. 935-955.

Anson, José, Olivier Cadot, Jaime de Melo, Antoni Estevadeordal, Akiko Suwa-Eisenmann and Bolormaa Tumurchudur (2003). *Rules of Origin in North-South Preferential Trading Arrangements with an Application to NAFTA*, document de travail 4166 du Centre for Economic Policy Research discussion, Londres, Centre for Economic Policy Research.

Appiah, Alex Jameson (1999). *Applied General Equilibrium Model of North American Integration with Rules of Origin*, thèse de doctorat, Simon Fraser University, Burnaby.

Australie. Productivity Commission (2004a). *Rules of Origin under the Australia - New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement*, Canberra, Productivity Commission.

——— (2004b). *Restrictiveness Index for Preferential Rules of Origin Supplement to Research Report, Rules of Origin under the Australia - New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement*, Canberra, Productivity Commission.

Bartholomew, Ann (2002). *Trade Creation and Trade Diversion: The Welfare Impact of MERCOSUR on Argentina and Brazil*, document de travail CBS-25-2002 de l'*University of Oxford Centre for Brazilian Studies*.

Brown, Drusilla K. et Alan V. Deardorff (2003). « Les effets des ententes commerciales, multilatérales et régionales et de l'harmonisation des tarifs sur les membres de l'ALENA », dans Richard Harris, éd., *Les liens en Amérique du Nord : occasions et défis pour le Canada*, Calgary, presses de l'University of Calgary.

Cadot, Olivier, Antoni Estevadeordal et Akiko Suwa-Eisenmann (2003). *Rules of Origin as Export Subsidies*, document polycopié.

——— (2004). « An Assessment of Rules of Origin: The Case of NAFTA » dans Cadot, Olivier, Antoni Estevadeordal, Akiko Suwa-Eisenmann et Thierry Verdier, ed., *The Origin of Goods: A Conceptual and Empirical Assessment of Rules of Origin in PTAs*, Washington, Banque interaméricaine de développement et Centre for Economic Policy Research, Canberra.

Cadot, Olivier, Jaime de Melo, Antoni Estevadeordal, Akiko Suwa-Eisenmann et Bolormaa Tumurchudur (2002). *Assessing the Effect of NAFTA's Rules of Origin*, document polycopié.

Canada. Vérificatrice générale du Canada (2001). *Agence des douanes et du revenu du Canada : la gestion des risques de non-conformité des expéditions commerciales qui entrent au Canada* », Rapport de la vérificatrice générale du Canada, chapitre 8, Ottawa.

Canada. Agence des services frontaliers du Canada (2000). *Plan d'amélioration de l'observation de 2000 – 2001*, document de l'ASFC, à l'adresse <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/blue_print/compliance/plan-f.html>.

Canada. Agence des douanes et du revenu du Canada (1995). *Renseignements pour les exportateurs et les importateurs*, document de l'ADRC C-144, à l'adresse <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/F/pub/cp/c-144/c-144-143-f.pdf>.

Canada. Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international (2002). *Partenaires en Amérique du Nord : cultiver les relations du Canada avec les États-Unis et le Mexique*, rapport du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international.

Carrère, Céline et Jaime de Melo (2003). *A Free Trade Area of the Americas: Any Gains for the South*, allocution présentée au troisième forum du Regional Integration Network, Uruguay, 15-18 décembre 2003.

——— (2004) *Are Different Rules of Origin Equally Costly? Estimates from NAFTA*, Centre for Economic Policy Research, document de travail nº 4437.

Chambers, Edward J. et Peter H. Smith (2002). *NAFTA in the New Millenium*, Edmonton, presses de l'University of Alberta.

Clausing, Kimberley (2001). « Trade creation and trade diversion in the Canada - United States Free Trade Agreement », *Canadian Journal of Economics = Revue canadienne d'économique*, 34, 3.

Dobson, Wendy (2002). « Shaping the Future of the North American Economic Space: A Framework for Action », *C.D. Howe Institute Commentary 162*. Toronto, C.D. Howe.

Downs, André, Sushma Barewal, Robert Kunimoto, Frédéric Pilote, and Roger Roberge. 2003a. « Le Projet sur les liens nord-américains : mise au point du programme de recherche », dans *Horizons*, volume 6, nº 2, p. 24-28.

——— (2003b). « Le Projet sur les liens nord-américains : mise au point du programme de recherche », document de travail.

Estevadeordal, Antoni (2000). « Negotiating Preferential Market Access: The Case of the North American Free Trade Agreement », *Journal of World Trade 34*,1.

Estevadeordal, Antoni et Kati Suominen (2003). *Rules of Origin in the World Trading System*, document polycopié.

——— (2004a). *Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement*, document de travail n°15 de l'INTAL-ITD, Buenos Aires, Banque interaméricaine de développement.

——— (2004b). « Rules of Origin: A World Map and Trade Effects », dans Cadot, Olivier, Antoni Estevadeordal, Akiko Suwa-Eisenmann et Thierry Verdier, ed., *The Origin of Goods: A Conceptual and Empirical Assessment of Rules of Origin in PTAs*, Washington, Banque interaméricaine de développement et Centre for Economic Policy Research.

Ghosh, Madanmohan et Someshwar Rao (2004 à paraître). *Economic Impacts of a Possible Canada-U.S. Customs Union: A Dynamic CGE Model Analysis*, Ottawa, Industrie Canada.

Goldfarb, Danielle (2003a). « The Road to a Canada- U.S. Customs Union: Step-by-Step or in a Single Bound? », *C.D. Howe Institute Commentary* 184.

——— (2003b) « Beyond Labels: Comparing Proposals for Closer Canada-U.S. Economic Relations », *C.D. Howe Institute Backgrounder* 76.

Gould, David (1998). « Has NAFTA Changed North American Trade? », *Economic Review*, Dallas, Federal Reserve Bank of Dallas.

Greene, William H (1990). *Econometric Analysis*, New York, MacMillan Publishing Co.

Hakim, Peter et Robert E. Litan, ed. (2002). *The Future of North America: Beyond Free Trade*. Washington, The Brookings Institution.

Harris, Richard, ed. (2001). *L'intégration économique : problématique et recherche future*, Ottawa, Industrie Canada, Programme des publications de recherche.

——— (2003). *Les liens en Amérique du Nord : occasions et défis pour le Canada*, presses de la Calgary University, 2003.

Hart, Michael et William Diamond (2001). *Common Borders, Shared Destinies: Canaaa, the United States and Deepening Integration*, Ottawa, Centre de droit et de politique commerciale.

Herin, Jan (1986). *Rules of Origin and Differences Between Tariff Levels in EFTA and the EC*, document hors série nº 13, Secrétariat de l'Association européenne de libre-échange (AELE), Genève.

Holmes, P. et G. Sheppard (1983). *Protectionism in the Economic Community*, International Economics Study Group, 8e conférence annuelle.

Banque interaméricaine de développement. (2002). *Beyond Borders: The New Regionalism in Latin America*,Washington, Banque interaméricaine de développement.

Koskinen, Matti (1983). *Excess Documentation Costs as a Non-Tariff Measure: An Empirical Analysis of the Effects of Documentation Costs*, document de travail, Swedish School of Economics and Business Administration.

Krishna, Kala (2004). *Understanding Rules of Origin*, document de travail nº W11150 du NBER, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.

Krueger, Anne O. (1993). *Free Trade Agreements as Protectionist Devices: Rules of Origin*, document de travail nº 4352 du NBER, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.

——— (1997). « Free Trade Agreements versus Customs Unions », *Journal of Development Economics*, 54, p. 169-187.

——— (1999). *Trade Creation and Trade Diversion Under NAFTA*, document de travail nº 7429 du NBER, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.

Kunimoto, Robert et Gary Sawchuk (2004). *Vers l'union douanière : une analyse de la situation*, Ottawa, Projet de recherche sur les politiques.

LaNasa, Joseph (1995). *An Evaluation of the Uses and Importance of Rules of Origin, and the Effectiveness of the Uruguay Round's Agreement on Rules of Origin in Harmonizing and Regulating Them*, School of Law, New York University. <http://www.jeanmonnetprogram.org/papers/96/9601ind.html> (consulté le 27 avril 2005).

Mirus, Rolf (2001). « After September 11: A Canada-US Customs Union », *Policy Options = Options politiques*, novembre 2001, p. 53-57.

Mirus, Rolf et Nataliya Rylska (2002). *Economic Integration: Free Trade Areas Vs. Customs Unions*, Western Centre for Economic Research.

OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques - 2002). *La relation entre les accords commerciaux régionaux et le système commercial multilatéral : règles d'origine*, Groupe de travail du Comité des échanges.

——— (2003). *Le Régionalisme et le système commercial multilatéral : synthèses*, août.

Organisation mondiale du commerce (2002). *Régime des règles d'origine dans les Accords commerciaux régionaux : étude thématique du secrétariat*, Comité des accords régionaux, WT/REG/W/45, Genève, OMC.
Organisation mondiale du commerce (2003a). *Examens des politiques commerciales : Canada*, Organe d'examen des politiques commerciales.

——— (2003b). *Rapport sur le commerce mondial 2003*, Genève, OMC.

——— (2003c). *Statistiques du commerce international 2003*, Genève, OMC.

——— (2003d). *Accords commerciaux régionaux : portée des ACR*, Genève, OMC, <http://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/scope_rta_f.htm> (consulté le 4 décembre 2003).

——— (2004). *Examens des politiques commerciales : États-Unis*, Organe d'examen des politiques commerciales.

Pastor, Robert (2001). *Toward a North American Community: Lessons from the Old World for the New*, Washington, Institute for International Economics.

Sawchuk, Gary et Daniel Trefler (2002). « A Time to Sow, A Time to Reap: The FTA and Its Impact on Productivity and Employment », dans *Productivity in Canada*, ed. Someshwar Rao et Andrew Sharpe, presses de la Calgary University, p. 537-569.

Schwanen, Daniel (2003). *Free Trade and Canada -- Fifteen Years Later*, Montréal, Institut de recherche en politiques publiques.

Sulzenko, Andrei (2003). « L'économie de l'intégration américaine, une vision canadienne », dans *Horizons*, volume 6, numéro 2, p. 35-40.

Trefler, Daniel (2004). « The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement », *American Journal of Economics* (à paraître).

United States. Customs Service (2002). *FY2001 Trade Compliance Report*, Washington, DC, U.S. Customs Service.

——— (2003). *Performance and Annual Report Fiscal Year 2002*, Washington, DC, U.S. Customs Service.

United States. International Trade Commission (1995). *The Economic Effects of Significant US Import Restraints: First Biannual Update*, Washington, International Trade Commission.

——— (1999a). *Economic Effects of Significant US Import Restraints: Second Update*, Washington, DC, International Trade Commission.

——— (1999b). *Probably Economic Effects of the Reduction or Elimination of US Tariffs*, Washington, DC, International Trade Commission

——— (2002). *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints: Third Update.* Washington, DC, International Trade Commission.

Annexe 1 : Sections et chapitres du SH

SECTION I — Animaux vivants et produits du règne animal (Chapitres 1-5)

Chapitre
1 Animaux vivants
2 Viandes et abats comestibles
3 Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques
4 Laits et produits de la laiterie, oeufs d'oiseaux; miel naturel; produits comestibles d'origine animale, non dénommés ni compris ailleurs
5 Autres produits d'origine animale, non dénommés ni compris ailleurs

SECTION II — Produits du règne végétal (Chapitres 6-14)

Chapitre
6 Plantes vivantes et produits de la floriculture
7 Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires
8 Fruits comestibles; écorces d'agrumes ou de melons
9 Café, thé, maté et épices
10 Céréales
11 Produits de la minoterie; malt; amidons et fécules; inuline; gluten de froment
12 Graines et fruits oléagineux; graines, semences et fruits divers; plantes industrielles ou médicinales; pailles et fourrages
13 Gommes, résines et autres sucs et extraits végétaux
14 Matières à tresser et autres produits d'origine végétale, non dénommé ni compris ailleurs

SECTION III — Graisses et huiles animales ou végétales; produits de leur dissociation; graisses alimentaires élaborées; cires d'origine animale ou végétale (Chapitre 15)

Chapitre
15 Graisses et huiles animales ou végétales; produits de leur dissociation; graisses alimentaires élaborées; cires d'origine animale ou végétale

SECTION IV — Produits des industries alimentaires; boissons, liquides alcooliques et vinaigres; tabacs et succédanés de tabac fabriqués. (Chapitres 16-24)

Chapitre
16 Préparations de viande, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques
17 Sucres et sucreries
18 Cacao et ses préparations
19 Préparations à base de céréales, de farines, d'amidons, de fécules ou de lait; pâtisseries
20 Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes
21 Preparations alimentaires diverses
22 Boissons, liquides alcooliques et vinaigres
23 Résidus et déchets des industries alimentaires; aliments préparés pour animaux
24 Tabacs et succédanés de tabac fabriqués.

SECTION V — Produits minéraux. (Chapitres 25-27)

Chapitre
25 Sel; soufre; terres et pierres; plâtres, chaux et ciments
26 Minerais, scories et cendres
27 Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation; matières bitumineuses; cires minérales

SECTION VI — Produits des industries chimiques ou des industries connexes (Chapitres 28-38)

Chapitre
28 Produits chimiques inorganiques; composés inorganiques ou organiques de métaux précieux, d'éléments radioactifs, de métaux des terres rare ou d'isotopes.
29 Produits chimiques organiques
30 Produits pharmaceutiques
31 Engrais
32 Extraits tannants ou tinctoriaux; tanins et leurs dérivés; pigments et autres matières colorantes; peintures et vernis; mastics; encres

33 Huiles essentielles et résinoïdes; produits de parfumerie ou de toilette préparés et préparations cosmétiques
34 Savons, agents de surface organiques, préparations pour lessives, préparations lubrifiantes, cires artificielles, cires préparées, produits d'entretien, bougies et articles similaires, pâtes à modeler "cires pour l'art dentaire" et compositions pour l'art dentaire à bas de plâtre.
35 Matières albuminoïdes; produits à base d'amidons ou de fécules modifiés; colles; enzymes

SECTION VII Matières plastiques et ouvrages en ces matières; caoutchouc et ouvrages en caoutchouc (Chapitres 39-40)

Chapitre
35 Matières plastiques et ouvrages en ces matières
36 Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc

SECTION VIII Peaux, cuirs, pelleteries et ouvrages en ces matières; articles de bourrellerie ou de sellerie; articles de voyage, sacs à main et contenant similaires; ouvrages en boyaux (Chapitres 41-43)

Chapitre
41 Peaux (autres que les pelleteries) et cuirs
42 Ouvrages en cuir; articles de bourrellerie ou de sellerie; articles de voyage, sacs à main et contenants similaires; ouvrages en boyaux
43 Pelleteries et fourrures; pelleteries factices

SECTION IX Bois, charbon de bois et ouvrages en bois; liège et ouvrages en liège; ouvrages de sparterie ou de vannerie (Chapitres 44-46)

Chapitre
44 Bois, charbon de bois et ouvrages en bois
45 Liège et ouvrages en liège
46 Ouvrages de sparterie ou de vannerie

SECTION X Pâte de bois ou d'autres matières fibreuses cellulosiques; papier ou cart à recycler (déchets et rebuts); papier et ses applications (Chapitres 47-49)

Chapitre
47 Pâte de bois ou d'autres matières fibreuses cellulosiques; papier ou carton à recycler (déchets et rebuts)
48 Papiers et cartons; ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton
49 Produits de l'édition, de la presse ou des autres industries graphiques; textes manuscrits ou dactylographiés et plans.

SECTION XI Matières textiles et ouvrages en ces matières (Chapitres 50-63)

Chapitre
50 Soie
51 Laine, poils fins ou grossiers; fils et tissus de crin
52 Coton
53 Autres fibres textiles végétales; fils de papier et tissus de fils de papier.
54 Filaments synthétiques ou artificiels.
55 Fibres synthétiques ou artificielles discontinues
56 Ouates, feutres et nontissés; fils spéciaux; ficelles, cordes et cordages; articles de corderie
57 Tapis et autres revêtements de sol en matières textiles
58 Tissus spéciaux; surfaces textiles touffetées; dentelles; tapisseries; passementeries; broderies
59 Tissus imprégnés, enduits, recouverts ou stratifiés; articles techniques en matières textiles
60 Étoffes de bonneterie
61 Vêtements et accessoires du vêtement, en bonneterie
62 Vêtements et accessoires du vêtement, autres qu'en bonneterie.
63 Autres articles textiles confectionnés; assortiments; friperie et chiffons

SECTION XII Chaussures, coiffures, parapluies, parasols, cannes, fouets, cravaches et leurs parties; plumes apprêtées et articles en plumes; fleurs artificielles, ouvrages en cheveux (Chapitres 64-67)

Chapitre
64 Chaussures, guêtres et articles analogues; parties de ces objects
65 Coiffures et parties de coiffures
66 Parapluies, ombrelles, parasols, cannes, cannes-sièges, fouets, cravaches et leurs parties
67 Plumes et duvet apprêtés et articles en plumes ou en duvet; fleurs artificielles; ouvrages en cheveux

SECTION XIII Ouvrages en pierres, plâtre, ciment, amiante, mica ou matières analogues; produits céramiques; verre et ouvrages en verre (Chapitres 68-70)

Chapitre
68 Ouvrages en pierres, plâtre, ciment, amiante, mica ou matières analogues
69 Produits céramiques
70 Verre et ouvrages en verre

SECTION XIV Perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires, métaux précieux plaqués ou doublés de métaux précieux et ouvrages en ces matières; bijouterie de fantaisie; monnaies (Chapitre 71)

Chapitre
71 Perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires, métaux précieux, plaqués ou doublés de métaux précieux et ouvrages en ces matières; bijouterie de fantaisie; monnaies

SECTION XV **Métaux communs et ouvrages en ces métaux** (Chapitres 72-83)

Chapitre
72 Fonte, fer et acier
73 Ouvrages en fonte, fer ou acier
74 Cuivre et ouvrages en cuivre
75 Nickel et ouvrages en nickel
76 Aluminium et ouvrages en aluminium
78 Plomb et ouvrages en plomb
79 Zinc et ouvrages en zinc
80 Étain et ouvrages en étain
81 Autres métaux communs; cermets; ouvrages en ces matières
82 Outils et outillage, articles de coutellerie et couverts de table, en métaux communs; parties de ces articles, en métaux communs
83 Ouvrages divers en métaux communs

SECTION XVI Machines et appareils, matériel électrique et leurs parties; appareils d'enregistrement ou de reproduction du son, appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces appareils (Chapitres 84-85)

Chapitre
84 Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques; parties de ces machines ou appareils
85 Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties; appareils d'enregistrement ou de reproduction du son, appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces appareils

SECTION XVII Matériel de transport (Chapitres 86-89)

Chapitre
86 Véhicules et matériel pour voies ferrées ou similaires et leurs parties; appareils mécaniques (y électromécaniques) de signalisation pour voies de communication
87 Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties et accessoires
88 Navigation aérienne ou spatiale
89 Navigation maritime ou fluviale

SECTION XVIII Instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ou de précision; instruments et appareils médico-chirurgicaux; horlogerie; instruments de musique; parties et accessoires de ces instruments ou appareils (Chapitres 90-92)

Chapitre
90 Instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ou de précision; instruments et appareils médico-chirurgicaux; parties et accessoires de ces instruments ou appareils
91 Horlogerie
92 Instruments de musique; parties et accessoires de ces instruments

SECTION XIX Armes, munitions et leurs parties et accessoires (Chapitre 93)

Chapitre
93 Armes, munitions et leurs parties et accessoires

SECTION XX Marchandises et produits divers (Chapitres 94-99)

Chapitre

94 Meubles; mobilier médico-chirurgical; articles de literie et similaires; appareils d'éclairage non dénommés ni compris ailleurs; lampes-réclames, enseignes lumineuses, plaques indicatrices lumineuse et articles similaires; constructions préfabriquées.
95 Jouets, jeux, articles pour divertissements ou pour sports; leurs parties et accessoires
96 Ouvrages divers

SECTION XXI Objets d'art, de collection ou d'antiquité (Chapitres 97-99)

Chapitre

97 Objets d'art, de collection ou d'antiquité
98 Réservé à un usage particulier par les parties contractantes [traduction]
99 Réservé à un usage particulier par les parties contractantes [traduction]

Annexe 2 – Certificat d'origine aux termes de l'ALENA

Revenu Canada Revenue Canada

PROTÉGÉ (une fois remplie)

Accord de libre-échange nord-américain

CERTIFICAT D'ORIGINE

(Instructions ci-jointes)

Veuillez écrire en majuscules ou à la machine

1 Nom et adresse de l'exportateur :

Numéro d'identification aux fins de l'impôt ▶

2 Période globale :

Du JJ MM AA Au JJ MM AA

3 Nom et adresse du producteur :

Numéro d'identification aux fins de l'impôt ▶

4 Nom et adresse de l'importateur :

Numéro d'identification aux fins de l'impôt ▶

5 Description des produits	6 Numéro de classement tarifaire SH	7 Critère de préférence	8 Producteur	9 Coût net	10 Pays d'origine

11 **J'atteste que :**

- **les renseignements fournis dans le présent document sont exacts et je me charge de prouver, au besoin, ce qui y est avancé. Je comprends que je suis responsable de toutes fauses assertions ou omissions importantes faites dans le présent document ou s'y rapportant;**
- **je conviens de conserver et de produire sur demande les documents nécessaires à l'appui du certificat et d'informer, par écrit, toute personne à qui il a été remis, des changements qui pourraient influer sur son exactitude ou sa validité;**
- **les marchandises sont originaires du territoire de l'une ou de plusieurs des parties et sont conformes aux exigences relatives à l'origine prévues dans l'Accord de libre-échange nord-américain et, sauf exemption expresse à l'article 411 ou à l'annexe 401, n'ont subi aucune production supplémentaire ou autre transformation à l'extérieur du territoire des parties;**
- **ce présent certificat se compose de _____ pages, y compris les pièces jointes.**

Signature autorisée		Société
Nom		Titre
Date JJ MM AA	N° de téléphone	N° de télécopieur

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN
COMMENT REMPLIR LE CERTIFICAT D'ORIGINE

Pour donner droit au traitement tarifaire préférentiel, le présent document doit être rempli lisiblement et au complet par l'exportateur et l'importateur doit l'avoir en sa possession au moment de la déclaration. Il peut aussi être rempli volontairement par le producteur aux fins d'utilisation par l'exportateur. Veuillez écrire en majuscules ou à la machine :

Zone 1: Inscrire le nom légal complet, l'adresse (y compris le pays) et le numéro d'identification légal aux fins de l'impôt de l'exportateur. Au Canada, il s'agit du numéro d'employeur ou du numéro d'importateur ou d'exportateur attribué par Revenu Canada; au Mexique, il s'agit du numéro d'enregistrement fédéral du contribuable (RFC); et aux États-Unis, il s'agit du numéro d'identification de l'employeur ou du numéro de la sécurité sociale.

Zone 2: Remplir cette zone si le certificat vise de multiples expéditions de produits identiques décrites à la zone 5 et importées dans un pays ALÉNA pour une période déterminée d'une durée maximale d'un an (période globale). «DU» est la date à laquelle le certificat devient applicable aux produits visés par le certificat général (elle peut précéder celle de la signature du certificat). «AU» est la date d'expiration de la période globale. Toute importation à l'égard de laquelle le traitement tarifaire préférentiel est demandé sur la foi du certificat doit se situer entre ces deux dates.

Zone 3: Inscrire le nom légal complet, l'adresse (y compris le pays) et le numéro d'identification légal aux fins de l'impôt (voir la définition pour la zone 1 ci-dessus) du producteur. Si les produits de plus d'un producteur sont inclus dans le certificat, annexer la liste des autres producteurs, y compris le nom légal, l'adresse (cela comprend le pays) et le numéro d'identification légal aux fins de l'impôt, avec renvoi aux produits mentionnés dans la zone 5. Si vous désirez que ces renseignements demeurent confidentiels, vous pouvez préciser «Seront fournis aux Douanes sur demande». Si le producteur et l'exportateur sont la même personne, écrire «VOIR 1 CI-DESSUS». Si le nom du producteur n'est pas connu, la mention «INCONNU» est acceptable.

Zone 4: Inscrire le nom légal complet, l'adresse (y compris le pays) et le numéro d'identification légal aux fins de l'impôt (voir la définition pour la zone 1 ci-dessus) de l'importateur. Si l'importateur n'est pas connu, inscrire «INCONNU»; dans le cas d'importateurs multiples, inscrire «DIVERS».

Zone 5: Donner une description complète de chaque produit. Elle doit être suffisante afin de permettre d'établir un rapport avec la description sur la facture et la description dans le Système harmonisé (SH). Si le certificat ne vise qu'une expédition d'un produit, inclure le numéro de la facture commerciale. S'il n'est pas connu, indiquer tout autre numéro de référence unique, par exemple le numéro du bordereau d'expédition.

Zone 6: Indiquer les six premiers chiffres du numéro de classement tarifaire du SH pour chaque produit mentionné dans la zone 5. Si le produit est assujetti à une règle d'origine particulière de l'annexe 401 qui exige un numéro jusqu'à huit chiffres, inscrire les huit premiers chiffres du numéro de classement tarifaire du SH du pays dans le territoire duquel le produit est importé.

Zone 7: Indiquer le critère (A à F) qui s'applique à chaque produit mentionné dans la zone 5. Les règles d'origine se trouvent au chapitre quatre et à l'annexe 401. D'autres règles sont énoncées à l'annexe 703.2 (certains produits agricoles), à l'annexe 300-B appendice 6A (certains produits textiles) et à l'annexe 308.1 (certains produits de traitement automatique de l'information et leurs pièces). **NOTA : Chaque produit doit répondre à au moins un des critères énumérés ci-dessous pour bénéficier du traitement tarifaire préférentiel**.

Critères de préférence

A Le produit est «entièrement obtenu ou produit» sur le territoire de l'un ou de plusieurs des pays ALÉNA, au sens de l'article 415. NOTA : L'achat d'un produit sur le territoire n'en fait pas nécessairement un produit «entièrement obtenu ou produit». S'il s'agit d'un produit agricole, voir également le critère F et l'annexe 703.2. *(Référence : articles 401a) et 415)*

B Le produit est produit entièrement sur le territoire de l'un ou de plusieurs des pays ALÉNA et répond à la règle d'origine spécifique, énoncée à l'annexe 401, qui s'applique à son classement tarifaire. La règle peut comprendre un changement de classement tarifaire, l'exigence d'une teneur en valeur régionale ou une combinaison des deux. Le produit doit aussi respecter toutes les autres exigences applicables du chapitre quatre. S'il s'agit d'un produit agricole, voir également le critère F et l'annexe 703.2. *(Référence : article 401b))*

C Le produit est produit entièrement sur le territoire de l'un ou de plusieurs des pays ALÉNA, exclusivement de matières originaires. Selon ce critère, une ou plusieurs des matières pourraient ne pas être incluses dans la définition de «entièrement obtenu ou produit», figurant à l'annexe 415. Toutes les matières ayant servi à la production du produit doivent être admissibles en tant que matières «originaires», conformément aux règles de l'article 401a) à d). S'il agit d'un produit agricole, voir également le critère F et l'annexe 703.2. *(Référence : article 401c))*

D Un produit est produit sur le territoire de l'un ou de plusieurs des paysALÉNA mais ne respecte pas la règle d'origine applicable, éconcée à l'annexe 401, parce que certaines matières non originaires ne font pas l'objet du changement de classement tarifaire exigé. Le produit respecte cependant l'exigence de la teneur en valeur régionale conformément aux règles de l'article 401d)). Ce critère se limite à l'une des deux situations suivantes :

1. le produit a été importé sur le territoire d'un pays ALÉNA sous une forme non montée ou démontée, mais a été classé comme produit monté en vertu de la Règle générale d'interprétation 2a) du Sytème harmonisé; ou

2. Le produit incorporait une ou plusieurs matières non-originaires, prévues comme des pièces dans le S.H., qui ne peuvent faire l'objet d'un changement de classement tarifaire parce que la position décrit expressément à la fois le produit lui-même et ses pièces et n'est pas non plus subdivisée.
NOTA : Ce critère ne s'appique pas aux chapitres 61 à 63 duSH *(Référence : article 401d))*

E Certains produits de traitement automatique de l'information et leurs pièces, prévus à l'annexe 308.1, qui ne sont pas originaires du territoire sont considérés comme originaires à l'importation dans le territoire d'un pays ALÉNA, en provinance du territoire d'un autre pays ALÉNA, lorsque le taux de droit du Tarif de la nation la plus favorisée du produit correspond au taux établi dans l'annexe 308.1 et est le même dans tous les pays ALÉNA. *(Réference : annexe 308.1)*

F Le produit est un produit agricole originaire selon le critère de préférence A, B ou C décrit ci-dessus et il n'est assujetti à une restriction quantitative du pays ALÉNA importateur étant donné qu'il s'agit d'un produit «admissible» au sensde l'annexe 703.2, section A ou B (préciser la section). Un produit qui est mentionné dans l'appendice 703.2.B.7 est également exempt de restrictions quantitatives et est égible à un taux tarifaire préférentiel de l'ALÉNA s'il est inclus dans la définition d'un produit «admissible» dans la section A de l'annexe 703.2. **NOTA 1 : Ce critère ne s'appliue pas aux produits entièrement originaires du Canada ou des États-Unis et qui sont échangés entre ces deux pays. NOTA 2 : Un contingent tarifaire n'est pas considéré comme étant une restriction quantitative.**

Zone 8: Pour chaque produit mentionné dans la zone 5, inscrire «OUI» si vous en êtes le producteur. Si vous n'en êtes pas le producteur, inscrire «NON», puis (1), (2) ou (3), selon que, pour remplir le présent certificat, vous êtes fondé sur : (1) votre connaissance du fait que le produit est admissible ou non en tant que produit originaire; (2) la confiance que vous avez accordée à l'assertion écrite (sauf un certificat d'origine) du producteur, voulant que le produit soit admissible en tant que produit originaire; ou (3) un certificat rempli et signé à l'égard du produit et fourni volontairement à l'exportateur par le producteur.

Zone 9: Pour chaque produit mentionné dans la zone 5, lorsque le produit estassujetti à une prescrition de teneur en valeur régionale (TVR), il faut inscrire «CN» si la TVR est calculée selon la méthode du coût net; sinon, il faut inscrire «NON». Si la TVR est calculée conformément à la méthode du coût net sur une période de temps, il faut aussi inscrire la première et la dernière date (JJ/MM/AA) de cette période. *Réfénce : articles 402.1, 402.5)*

Zone 10: Indiquer le nom du pays («MX» ou «US» pour des produits agricolesou des produits textiles exportés au Canada; «US» ou «CA» pour tous les produits exportés au Mexique; ou «CA» ou «MX» pour tous les produits exportés aux États-Unis) pour tout produit auquel s'applique le droit de douane à un taux préférentiel établit conformément aux règlements sur le marquage et ceux prévus à l'annexe 302.2 ou selon la liste d'élimination des droits de douane de chacune des parties.

Pour tout autre produit originaire exporté au Canada, indiquer, selonle cas, «MX» ou «US» s'il s'agit d'un produit de ce pays ALÉNA tel que décrit dans le Règlement sur les règles d'origine et qu'aucune transformation ultérieure dans l'autre pays ALÉNA n'a pas accru la valeur transactionnelle du produit de plus de 7%; sinon, il doit être désigné par les lettres «CP» (co-production). *(Référence : annexe 302.2)*

Zone 11: Cette zone doit être remplie, signée et datée par l'exportateur. Lorsque le certificat est rempli par le producteur pour être utilisé par l'exportateur, elle doit être remplie, signée et datée par le produteur. La date doit être celle où le certificat a étérempli et signé.

Annexe 3 – Indice de l'effet restrictif des règles d'origine selon la Australia Productivity Commission

Structure de l'indice et degrés de restriction[41]

Pour construire l'indice, la Commission a adopté une approche ascendante dans le cadre de laquelle elle a recueilli et analysé des renseignements détaillés sur les règlements régissant les RO préférentielles de chacun des accords, pour ensuite les agréger en une seule valeur-indice de l'effet restrictif de chacun des accords. Les renseignements détaillés ont été regroupés en trois grandes catégories :

- *critères de base*, rendant compte des principales méthodes de détermination de l'origine;
- *critères additionnels*, concernant d'autres prescriptions liées aux RO préférentielles;
- *autres effets des RO.*

La structure de base de l'indice est exposée au tableau 3.1. La classification adoptée tient compte des méthodes, ou critères, de détermination de l'origine préconisées par l'Organisation mondiale des douanes (OMD) ainsi que des règlements qui ont évolué pour appuyer le respect de ces critères.

La Commission a tout d'abord mesuré l'effet restrictif possible de chacun des onze critères énoncés au tableau 3.1 en identifiant les variantes selon lesquelles est appliqué chacun des critères et en attribuant ensuite subjectivement des cotes de restriction à chacun des éléments en fonction de l'effet restrictif probable de la variante. Les cotes vont de zéro à un, zéro correspondant à la variante la moins restrictive et un, à la variante la plus restrictive. D'après cette structure, plus grand est l'effet restrictif probable d'une prescription, et plus élevée est sa cote. La cote zéro est aussi appliquée dans les cas où une prescription donnée ne s'inscrit pas dans le cadre du régime des règles d'origine.

Pour mettre l'indice au point, la Commission a agrégé les cotes attribuées à chacun des éléments selon les poids indiqués au tableau 3.1. En théorie, il est grandement préférable de déterminer les poids de l'indice d'une manière empirique à l'aide de techniques de régression après avoir tenu compte de tous les facteurs qui sont susceptibles d'influer sur la structure du commerce et de l'industrie, à la marge. Dans la pratique, cependant, cela n'a pas été possible et c'est pourquoi il a fallu recourir à des moyens empiriques.

Les critères de base se divisent en trois sous-catégories. Le poids attribué aux critères de base, pris collectivement, équivaut à 0,6 d'un poids total de un. Ce poids relativement élevé a été attribué à ce groupe en raison de la prédominance probable de ces critères

[41] Cette annexe reprend l'extrait de la partie 2.1 du document de la Australia Productivity Commission (2004b).

dans la détermination de l'origine. Les poids regroupés sont ensuite distribués en sous-groupes en fonction de la fréquence de l'utilisation et de leur importance probable dans les régimes de règles d'origine.

La Commission a attribué à chacun de deux principaux critères de détermination de l'origine, à savoir le CCT et la TVR, le poids – relativement élevé – de 0,2, pour tenir compte de leur prédominance en tant que critères de base des régimes de règles d'origine.

Les règles sectorielles sont généralement définies par le critère de l'opération de fabrication spécifique[42], lequel est appliqué conjointement à d'autres (le plus commun étant le CCT). Toutefois, ce critère n'en demeure pas moins un critère de base et peut s'avérer relativement restrictif. C'est pourquoi le poids distinct de 0,2 lui a été attribué.

Tableau 3.1 Catégories de restriction pour les RO préférentielles

Nombre	Catégorie de restriction	Poids
Critères de base		**0,60**
1	Changement de classification tarifaire	0,20
2	Teneur en valeur régionale ou critère du pourcentage	0,20
3	Opération de fabrication spécifique ou règles sectorielles	0,20
Critères additionnels		**0,25**
4	Type de cumul	0,05
5	Prescriptions allant au-delà du cumul	0,05
6	Remboursement des droits de douane	0,05
7	Territorialité ou perfectionnement passif	0,05
8	Emplacement géographique de l'opération de fabrication	0,05
Autres effets des RO		**0,15**
9	Degré de certitude	0,05
10	Coûts d'observation et d'administration	0,05
11	Rigidité	0,05
Poids total		**1,00**

Les règles d'origine sectorielles sont aussi généralement plus contraignantes que les règles d'application générale, surtout à l'endroit des secteurs dits « sensibles », qu'elles visent à protéger contre les importations concurrentielles. Étant donné la grande incidence que ces règles sectorielles peuvent avoir sur le caractère restrictif des régimes de règles d'origine, il est approprié de lui attribuer le poids de 0,2 compte tenu de ces prescriptions.

Plusieurs autres facteurs peuvent intervenir dans la décision de conférer le caractère originaire à un produit et, du coup, déterminer l'effet du régime des RO sur les flux d'échanges, à savoir le cumul de l'origine, le seuil de tolérance ou la règle *de minimis*, l'exemption ou le remboursement des droits, le perfectionnement passif et la dernière transformation. Ces facteurs, considérés comme des critères supplémentaires, le quart

[42] C'est le cas de près de 90 % des ACP analysés par l'OMC (2002).

du poids total de l'indice, représentent chacune des cinq sous-catégories ayant obtenu un poids égal.

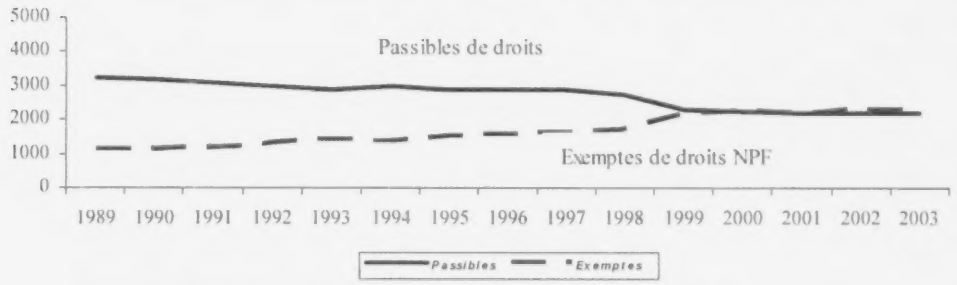
Lorsque sont appliquées différentes variantes d'un même critère, la règle d'origine est cotée en fonction de la variante considérée comme la plus courante, c'est-à-dire le seuil le plus courant dans le cas des seuils multiples, et le niveau du changement de classification tarifaire le plus commun dans le cas des changements multiples. Par exemple, le CCT peut être appliqué au niveau du chapitre (codes à deux chiffres), de la position (quatre chiffres) ou du numéro tarifaire (six ou huit chiffres). Tout accord faisant intervenir la méthode du CCT a été évalué en fonction du niveau auquel le changement se produisait le plus couramment. Cette méthode relativement prudente risque toutefois de minimiser le véritable caractère restrictif d'un régime à la marge, ce qui pourrait bien être déterminé par la variante la plus restrictive.

Dans ce contexte, les cotes de restriction les plus élevées ont été attribuées aux règles d'origine plus complexes qui recourent à des variantes plus restrictives de chacun des critères ou des règles sectorielles. Des cotes plus faibles ont été attribuées aux règles relativement « simples », c'est-à-dire aux règles exemptes de prescriptions délibérément restrictives, telles que les règles sectorielles.

Annexe 4 – Évolution de l'usage des sous-positions exemptes de droits

On dénombre plus de 5 000 groupes de marchandises au niveau des sous-positions à six chiffres du SH. Toutefois, dans la réalité, les importations américaines provenant du Canada concernent quelque 4 500 marchandises classées au niveau à six chiffres du SH[43]. La distribution des importations américaines en provenance du Canada au fil du temps révèle une croissance relativement constante du nombre de sous-positions exemptes de droits NPF qui ont été utilisées entre 1989 et 1999. Depuis, le nombre de groupes de marchandises exemptes de droits NPF est à peu près équivalent à celui des marchandises passibles de droits NPF. La figure 4.1 illustre la croissance du nombre des sous-positions exemptes et passibles de droits NPF des importations américaines en

Figure 4.1 – Sous positions passibles et exemptes de droits NPF
Importations américaines en provenance du Canada



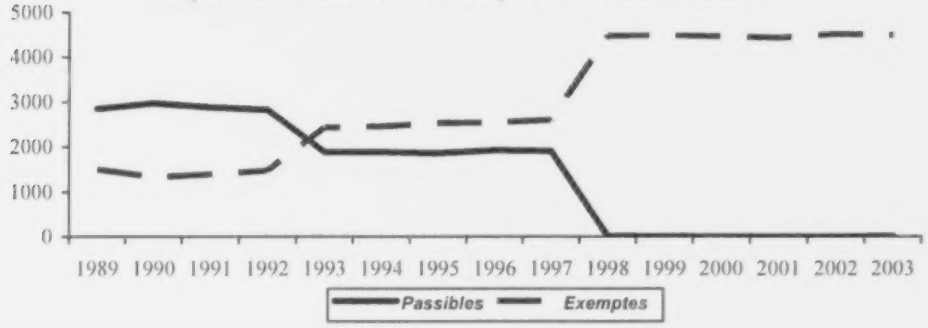
Source : Calculs des auteurs établis à partir des données de l'USITC.

En ce qui concerne les sous-positions des importations américaines en provenance du Canada sous le régime de l'ALENA, nous observons une croissance du nombre des sous-positions bénéficiant d'une exemption de droits jusqu'en 1993, un plafonnement en 1993 et une forte reprise de la croissance en 1997, laquelle a atteint un plateau en 1998. Cette tendance témoigne de la phase finale de l'ALE et est illustrée à la figure A4.1. Presque toutes les sous-positions – et les lignes tarifaires – sont exemptes de droits sous le régime de l'ALENA depuis 1998.

En comparant les figures 4.1 et 4.2, nous observons que les sous-positions exemptes de droits utilisées sous le régime de l'ALENA sont beaucoup plus nombreuses (4 500) que celles invoquant la clause NPF (2 300).

[43] Nous distinguons les sous-positions disponibles et les sous-positions utilisées. Le premier groupe désigne les sous-positions définies par les codes du SH tandis que le second désigne les sous-positions recensées au moyen des données commerciales. Nous utilisons le second groupe étant donné que nous nous fondons sur des données commerciales annuelles qui ne comprennent pas toutes les sous-positions disponibles.

Figure 4.2 – Sous-positions passibles et exemptes de droits en vertu du tarif de l'ALENA
Importations américaines en provenance du Canada

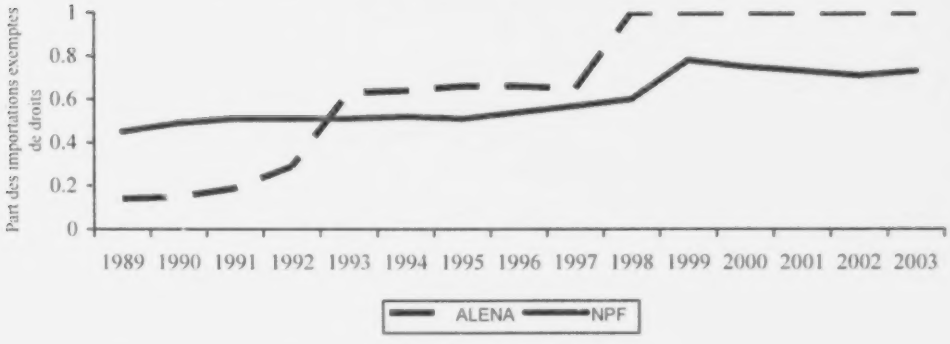


Source : Calculs des auteurs établis à partir des données de l'USITC.

Quel pourcentage d'importations américaines en provenance du Canada bénéficient d'une franchise de droits? Pour répondre à cette question, nous nous fondons sur les résultats obtenus pour la moyenne des 21 sections du SH analysées précédemment. Depuis 1998, seulement 75 % des importations américaines de marchandises canadiennes de chaque section invoquant le traitement NPF sont entrées en franchise de douane contre presque 100 % des marchandises importées sous le régime de l'ALENA, ainsi que l'illustre la figure 4.3.

C'est avec intérêt qu'on notera que bien que près de 100 % des importations importées dans le cadre de l'ALENA aient été admises aux États-Unis en franchise de douane en 1998 comme l'illustre la figure 4.3 et que le nombre des lignes tarifaires exemptées de droits en vertu de l'ALENA ait plafonné en 1998 comme l'indique la figure 4.2, le recours à l'ALENA a atteint un sommet en 1997 et a décliné à partir de cette année-là, comme nous l'avons vu précédemment à la figure 7.

Figure 4.3 – Part des importations exemptes de droits de douane en vertu du tarif NPF et de l'ALENA
Importations américaines en provenance du Canada



Source : Calculs des auteurs établis à partir des données de l'USITC.